

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Д.А. Ситкевич

к.э.н., научный сотрудник, Институт прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва)

И.В. Стародубровская

к.э.н., руководитель научного направления «Политическая экономия и региональное развитие», Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара (Москва); ведущий научный сотрудник, Институт прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва)

КРАТКО- И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ САНКЦИЙ: ОПЫТ ИРАНА И ЮГОСЛАВИИ¹

Аннотация. Данная статья посвящена международному опыту применения санкций в отношении отдельных стран и возможностям его использования для оценки экономических перспектив России. На основе имеющейся теоретической литературы в работе выделяются две основные классификации санкций — по направлению ограничений (торговые, финансовые и персональные) и по масштабу («умные» и общие). Проанализированный в статье опыт санкций в отношении Ирана и Югославии показывает, что и финансовые, и торговые ограничения имеют как краткосрочные, так и долгосрочные негативные последствия. В краткосрочном периоде обрыв торговых связей и лишение доступа к финансовым рынкам приводят к острому кризису, снижению доходов населения и высокой инфляции. В среднесрочной перспективе экономика, впрочем, способна адаптироваться к новым условиям, в результате чего возможен ограниченный восстановительный рост. Однако в долгосрочном периоде даже в случае снятия санкций экономическому развитию будут препятствовать инерция произошедшей перестройки хозяйственных связей; накопленная экономическая отсталость; порча институтов, вызванная стремлением обойти введенные ограничения, а также низкая инвестиционная привлекательность из-за рисков новых санкций. Текущие санкции, вводимые в отношении России, по своей структуре ближе к «общим» санкциям в отношении Ирана и Югославии, чем к российским санкциям в 2014 году. Тем самым есть основания предполагать, что экономика России может пройти полный «санкционный цикл»: глубокий экономический кризис, среднесрочная частичная адаптация, накопление долгосрочных последствий отставания, и это может оказывать негативное влияние и на постсанкционное развитие.

Ключевые слова: санкции, торговые ограничения, экономическое развитие, Иран, Югославия, российская экономика.

JEL: F51, H12, N44.

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_77_98.

¹ Мнение части членов редколлегии может не совпадать с мнениями авторов работ, публикуемых журналом «Вопросы теоретической экономики».

Введение

Проблема влияния санкций, введённых в 2022 г., на экономику России — одна из центральных с точки зрения определения перспектив экономического развития страны в ближайшие годы, а возможно, и десятилетия. Оценки такого влияния у политиков и экспертов серьёзно разнятся — от предреkania катастрофы до представлений о том, что в итоге страна только выиграет и усилит свои позиции. Одним из важных источников анализа экономического будущего России может служить опыт других государств, переживших периоды международных санкций и вынужденных преодолевать их последствия. Он позволяет выявить характерную для находящихся под санкциями стран траекторию экономической динамики, а также основные структурные и институциональные риски, связанные с санкционными режимами.

Основное внимание в данной работе уделено двум находившимся под санкциями государствам — Югославии и Ирану. Для обеих стран характерен широкий спектр и весьма жёсткий характер вводимых санкций. Кроме того, Иран в большей мере, чем другие санкционируемые страны, по ряду характеристик может быть сопоставлен с Россией: он обладает достаточно большой территорией и его благосостояние во многом строится на экспорте нефти. Важно и то, что обе страны имеют опыт восстановления экономики после отмены санкций (в случае Ирана — временной), который может быть полезен для прогнозирования экономической динамики в России. Последствия санкций, введённых в отношении России в 2014 г., также информативны для оценки перспектив страны в текущих условиях.

Далее статья устроена следующим образом: в первой части представлен обзор литературы по проблематике санкций, затем рассказано о санкционном опыте Ирана, Югославии и России 2014 г., а в заключительной части, опираясь на теорию и эмпирику, мы высказываем некоторые соображения об экономических перспективах России в условиях санкционного режима.

Теоретические подходы к изучению санкций

Тема влияния международных санкций на экономическое развитие относительно нова для экономической науки: первые работы по этой проблеме стали появляться лишь в 1980-х гг., когда санкции стали популярным инструментом политического давления со стороны международных организаций и ведущих стран. Хотя отдельные санкционные кампании против Японии и Италии имели место за несколько лет до Второй мировой войны, по-настоящему санкции вошли в дипломатический обиход лишь в самом конце 1970-х гг. Основными мотивами их введения стали обвинения в нарушении прав человека или международного права. Хотя случаев введения санкций (в особенности со стороны целой группы стран) за последние 50 лет было не так много, имеющийся международный опыт уже позволяет говорить о последствиях подобных ограничений.

Перед тем, как перейти к описанию краткосрочных и долгосрочных экономических последствий санкций, стоит отметить, что они редко вводятся исключительно из экономических соображений. Как отмечается в обзорной статье [Kaempfer, Lowenberg, 2007], санкции преимущественно выступают инструментом давления международных организаций или отдельных стран на национальные правительства. Они заменяют прямой военный конфликт, и удар по экономике является средством, а не целью. Более того, в некоторых случаях у санкций даже нет определённых целей, они лишь демонстрируют негодование действиями санкционируемой страны.

Даже в тех случаях, когда санкции вводятся с очевидной целью смены политического курса страны, на которую они налагаются, нельзя с уверенностью сказать об их эффективности с точки зрения поставленных дипломатических задач. В научной литературе вопрос о том, насколько санкции могут быть эффективным инструментом внешней политики, дискуссионен. С одной стороны, вводимые ограничения создают серьёзные издержки и для граждан, и для элит, из-за чего последним приходится пересматривать свою политику, чтобы санкции были отменены. Более того, в ситуации боевых действий введение санкций против одной из воюющих сторон способно ослабить её атакующий потенциал [Allen, Lektzian, 2013]. С другой стороны, экономическое давление со стороны международного сообщества может привести к эффекту «сплочения вокруг флага» [Galtung, 1967], которое выражается в росте поддержки правительства в ходе давления со стороны внешних сил. В результате санкционируемый политический режим может стать даже крепче, так как экономический кризис и падение доходов не приводят к снижению поддержки правящих элит со стороны населения. Кроме того, любые санкции болезненны и для тех, кто их вводит. Из-за этого цена достижения результата, особенно в случае эскалации и ответных шагов со стороны санкционируемой страны, может быть чрезмерно высока [Felbermayr, Morgan, Syropoulos, Yotov, 2021]. В некоторых случаях введение санкций может также привести к появлению «чёрных рыцарей», под которыми [Felbermayr, Syropoulos, Yalcin, Yotov, 2019] подразумеваются государства, готовые оказывать помощь странам, находящимся под санкциями. Так, Куба смогла пережить санкции со стороны США во многом благодаря помощи СССР.

По эмпирическим оценкам в [Kaempfer, Lowenberg, 2007], санкции достигают своих политических целей лишь в трети случаев, причём в 55% успешных кейсов² это происходит в первые два года после их введения. Эффективность санкций зависит от многих факторов — от того, насколько политически и экономически устойчива санкционируемая страна, насколько крепки её экономические связи с теми, кто вводит санкции, а также от величины санкционируемой страны и количества стран, которые вводят ограничения. Отмечается также, что важную роль в деле достижения целей с помощью санкций играет то, какие именно ограничения вводятся. В [Dashti-Gibson, Davis, Radcliff, 1997] выделяются три основных типа санкций:

1. Торговые санкции, включающие ограничения на ввоз и вывоз товаров из санкционируемой страны.
2. Финансовые санкции, ограничивающие инвестиционную и финансовую деятельность в стране.
3. Персональные санкции, в рамках которых блокируются активы и ограничивается экономическая деятельность отдельных представителей элиты.

При этом даже в тех случаях, когда санкции не приводят к желаемому политическому результату, им удается нанести удар по национальной экономике. В [Felbermayr, Morgan, Syropoulos, Yotov, 2021] отмечается, что если политический успех санкций как инструмента международной политики и ставится под сомнение, то по поводу разрушительности санкций для экономики в научной среде существует консенсус. Однако куда более дискуссионным вопросом является то, как различаются краткосрочные и долгосрочные последствия санкций, а также сравнительная экономическая эффективность разных типов вводимых ограничений.

Что касается временного аспекта, то по поводу краткосрочного периода в литературе также существует консенсус — в первые годы действия ограничений они наносят однозначный вред и могут привести к глубокому экономическому кризису. Это под-

² Под «успешными кейсами» в данной статье подразумевается смена политического режима или отказ от политики, из-за которой были введены санкции

тверждает масштабная эмпирическая работа [Neuenkirch, Neumeier, 2015], основанная на анализе всех введённых с 1974 по 2014 г. санкций. Согласно их расчётам, страны, против которых вводились санкции на уровне ООН, в среднем из-за ограничений теряют 2,5 п. п. от потенциальных темпов роста ВВП; если же санкции вводит только США, то снижение составляет в среднем 1 п. п. При этом, чем географически ближе страна к США, тем эффект сильнее. Санкции также могут быть причиной начала рецессии. Причём экономические последствия санкций варьируются в зависимости от их содержания. В краткосрочном периоде наиболее болезненны для экономики торговые санкции, так как «запрет на вывоз продукции создает шок предложения, а запрет на ввоз изолирует санкционируемую страну от мировой экономики» [Smeets, 2018. P. 5], причём чем более интегрирована страна в мировую экономику, тем сильнее будет эффект. В [Neuenkirch, Neumeier, 2015] этот вывод подтверждается: если ООН вводит торговое эмбарго против страны, то ее потери ВВП составляют не 2,5 п. п., а около 6 п. п. При этом, согласно [Felbermayr, Syropoulos, Yalcin, Yotov, 2019], с точки зрения сокращения ВВП эффективны в первую очередь торговые санкции против экспорта; импортные санкции сами по себе в краткосрочном периоде не приводят к статистически значимому снижению валового выпуска.

Для того чтобы торговые санкции нанесли ущерб экономике, у вводящих санкции стран должна быть достаточная рыночная сила. Согласно [Shin, Choi, Luo, 2016], эмбарго на поставку определённой продукции имеет смысл только тогда, когда вводящие его страны занимают более половины мирового рынка производства данного товара или услуги. Иначе на место ушедших компаний легко приходят фирмы, не подпадающие под ограничения. Более того, если вводящая санкции страна не заставляет корпорации покинуть санкционируемую страну, то транснациональные компании скорее продолжат с ней сотрудничество из-за низкой мобильности иностранных инвестиций — построенные предприятия сложно перенести в другое место.

Что касается финансовых ограничений, то они, в отличие от торговых санкций, не бьют по общественному благосостоянию в момент их ввода, о чём свидетельствует [Felbermayr, Morgan, Syropoulos, Yotov, 2021]: если отдельные виды торговых санкций наносят статистически значимый ущерб национальной экономике уже в первый год их введения, то применительно к финансовым санкциям такого эффекта не наблюдается. Однако в долгосрочной перспективе они приводят к снижению темпов роста экономики, ибо лишают фирмы части источников капитала. Кроме того, финансовые санкции не создают риск «сплочения вокруг флага», так как напрямую не бьют по простым гражданам. Учитывая, что финансовые санкции наносят меньший ущерб вводящей их стране, чем торговые, стратегия медленного «удушения» экономики санкционируемой страны в отдельных случаях может быть более оптимальной.

Некоторые исследования посвящены тому, насколько краткосрочные последствия санкций варьируют в зависимости от их масштаба. В [Ghodsi, Karamelikli, 2022] экономические санкции по степени жёсткости разделяются на «умные» и «общие». Если первые ударяют по всей национальной экономике санкционируемой страны, но задевают и вводящие их страны, то вторые бьют лишь по самым уязвимым местам экономики санкционируемой страны, а также минимизируют и возможный эффект «сплочения вокруг флага», и ущерб собственным гражданам.

Важное направление санкционного удара в краткосрочном периоде — государственные финансы. Как торговые, так и финансовые санкции способны нанести существенный вред макроэкономической стабильности. Торговые санкции, как сказано выше, приводят к экономическому спаду, из-за этого снижается объём собираемых налогов и пошлин при одновременной необходимости проведения контрциклической бюджетной политики для стимулирования совокупного спроса. Потому санкционируемая страна с высокой вероятностью может столкнуться с ростом бюджетного дефицита. Что касается финансовых

санкций, то, как указано в [Torbat, 2005], они обычно сопровождаются ограничениями доступа государства к рынку заимствований. В результате правительство лишается возможности покрывать бюджетный дефицит за счёт займов и вынуждено либо сокращать расходы, либо наращивать денежную массу.

Различные типы санкций по-разному способны повлиять на политические элиты. Так, финансовые ограничения и персональные санкции, связанные с блокировкой активов, бьют в первую очередь по представителям власти и крупного бизнеса. Торговые санкции, в свою очередь, могут быть крайне неприятными для экспортёров и импортёров продукции, однако и политическим элитам они наносят косвенный ущерб, связанный со спадом в экономике и уменьшением налоговых поступлений.

Граждане санкционируемой страны также страдают от введения ограничений. Как показано в [Garfield, 2002], в странах, подвергнутых санкциям, наблюдается снижение ожидаемой продолжительности жизни. Связано это не только с тем, что введение санкций часто происходит во время военных конфликтов, но и с тем, что санкции ведут к росту стоимости качественного продовольствия, а также к сокращению предложения на рынке медикаментов. Кроме того, из-за санкций многим государствам приходится сокращать финансирование системы здравоохранения, что дополнительно негативно влияет на продолжительность жизни. Другим результатом санкций становится рост уровня бедности. Введение внешнеторговых ограничений приводит к росту цен, особенно чувствительному для малообеспеченных граждан. Приведённая в [Neuenkirch, Neumeier, 2016] статистика показывает, что санкции приводят и к росту количества людей, живущих за чертой бедности, и к снижению располагаемого дохода у тех, кто за этой чертой находится. А из-за того, что в санкционируемой стране объём доступного труда остаётся тем же, а объём капитала сокращается, безработица растёт, а вознаграждение за труд уменьшается. Последнее, согласно, например, [Afesorghor, Mahadevan, 2016], приводит к росту уровня неравенства по доходам.

Что касается долгосрочных последствий санкций, то по этому вопросу в научной литературе нет единого мнения. С одной стороны, анализ примеров введённых США санкций показывает, что уже в среднесрочной перспективе санкционируемые государства адаптируются к новым условиям. Они находят контрагентов в других странах или посредников для экспорта или импорта через третьи страны, а также проводят политику импортозамещения [Early, 2012]. Хотя в результате попавшая под санкции страна теряет в своем благосостоянии, уже через несколько лет экономическое падение сменяет пусть и не очень сильный, но рост. Так произошло в конце 1980-х гг. в Иране — после пяти лет экономического спада (с 1984 — 1988 г.), несмотря на сохранение торговых ограничений со стороны США, иранская экономика вернулась к росту, адаптировавшись к изменениям. С годами в стране формируются новые производственные цепочки, частично заменяющие утраченные в ходе санкций. Это подтверждается и в [Neuenkirch, Neumeier, 2015], где приводятся расчёты, согласно которым через 10 лет после введения санкций их влияние на темпы роста экономики становится минимальным.

Особенно успешной адаптация бывает в тех случаях, когда санкции вводит лишь часть торговых партнёров. Как продемонстрировано в [Caruso, 2003], введение США санкций против «страны-нарушителя» приводит к сокращению торговых потоков между странами, причём чем более масштабны санкции, тем меньше торговых связей остаётся. При этом американские санкции влияют на торговлю санкционируемого государства с другими странами G7. Если санкции незначительны (например, касаются частичного эмбарго), то для санкционируемой страны характерен рост объёма торговли с другими развитыми странами. Однако при масштабных торговых санкциях импорт и экспорт в другие, не вводившие санкции страны также снижается. Связано это с падением покупательной способности граждан санкционируемой страны, а также с репутационными угрозами для ведущих

торговлю со «страной-нарушителем». Так, описанный в [Gordon, 2016] пример санкций США против Кубы показывает, что наличие полного запрета на экспорт и импорт со стороны основного торгового партнёра приводит к снижению связей с другими странами. Вызвано это сразу несколькими причинами — и уходом с рынка многих фирм, ориентированных на экспорт, и невозможностью третьих стран использовать американские финансовые институты для торговли с Кубой.

Даже прекращение экономического падения не означает устойчивости роста в дальнейшем (см., например, [Shin, Choi, Luo, 2016]). Введение санкций создаёт негативный инвестиционный климат. Потому предприниматели опасаются участвовать в новых проектах. В результате потенциал, связанный с сегментами рынка, освободившимися из-за ухода иностранных компаний, не будет реализован из-за неготовности инвесторов работать в стране с повышенными рисками. Кроме того, последствия санкций для граждан оказываются более долгосрочными. Если различия в темпах роста ВВП между санкционируемыми и несанкционируемыми странами практически исчезают через 10 лет, то различия в динамике реальных располагаемых доходов между их гражданами остаётся статистически различной на протяжении 21 года [Neuenkirch, Neumeier, 2016]. Кроме того, как показывает опыт Ирана, в случае закрытия из-за санкций доступа к технологиям и дешёвому кредиту структура экономики может сместиться в сторону меньшей доли производимой высокотехнологичной продукции [Torbat, 2005]. Появление новых технологий внутри страны также становится менее вероятным из-за разрыва научных связей, который обычно сопровождает санкционные кампании [Kokabisaghi, Miller, Bashar, Salesi et al, 2019].

Долгосрочный эффект от санкций заключается и в складывающемся в экономике новым равновесием. Потому явления, возникшие в результате санкций, сохраняются даже после их отмены. Так, в работе [Early, Peksen, 2019] на основе анализа всех случаев введения санкций за последние 40 лет показано, что они приводят к росту доли теневого сектора экономики. Связано это с тем, что вне легальной экономики проще обходить санкции, а также с тем, что экономические кризисы сами по себе способствуют уходу части фирм в тень. При этом, как показывает данное исследование, снятие ограничений автоматически не ведёт к росту легального сектора экономики, так как в санкционный период между контрагентами успевают возникнуть устойчивые неформальные договорённости.

Достаточно мало работ посвящено последствиям снятия международных санкций. Не считая кейсов Югославии и Ирана, о которых будет сказано далее, единственный изученный пример отмены ограничений — Южная Африка после апартеида. После снятия санкций ООН в отношении ЮАР стоимость акций южноафриканских компаний на фондовом рынке росла быстрее рынка [Kumar, Lamb, Wokutch, 2016]. Это может быть связано с тем, что после отмены дискриминации африканского населения республики инвесторы значительно лучше стали воспринимать будущее южноафриканских компаний. Хотя в данной статье не отделяется отмена санкций от смены политики, но предполагается, что оба этих процесса привели к улучшению инвестиционного климата. А это, в свою очередь, способствовало экономическому росту.

Обозрев теоретические подходы к изучению санкций, перейдем к описанию трех примеров, которые особенно интересны в контексте текущей ситуации в России — это санкции, введённые против России в 2014 г., санкции, введённые против Югославии в 1992 г., и санкционный режим в Иране с 2012 г. по настоящий момент. Кейс России 2014 г. интересен тем, что позволяет оценить последствия введённых ограничений в условиях российской экономики. Кейсы Югославии и Ирана дают нам возможность посмотреть последствия не «умных», а общих санкций (которые более напоминают те, что введены по отношению к России в 2022 г.), а также понять возможный эффект от их снятия.

Последствия ужесточения и ослабления санкций: опыт Ирана

До 2022 г. Иран считался мировым рекордсменом по количеству санкций против физических и юридических лиц³. Начиная с 1979 г., когда радикальные сторонники Исламской революции захватили посольство США в Тегеране, Иран столкнулся с целым рядом торговых и финансовых ограничений — от блокировки активов иранских банков до эмбарго на поставки иранской нефти в США. Вместе с политической нестабильностью во время революционных событий и ирано-иракской войной, начавшейся в 1980 г., санкции нанесли значительный урон иранской экономике — на пике падение ВВП достигало двузначных показателей. Однако до конца 2000-х гг. санкционная политика не приносила каких-либо серьёзных результатов в плане изменения правительством Ирана политического курса. Власти Ирана смогли адаптироваться к введённым ограничениям, при этом принципиально не изменив свою политику [Fayazmanesh, 2008]. Более того, политика «кнута и пряника» (снятия части ограничений в обмен на частичное выполнение американских условий) также не привела к каким-то серьёзным изменениям, а временное снятие санкций в итоге оказывалось недолговечным.

Хотя с 1979 г. Иран так или иначе сталкивался с санкциями со стороны мирового сообщества, за эти 40 лет можно выделить периоды более и менее жёстких ограничений. Так, ужесточение санкций происходило в 1984, 2011-2012 и 2018 гг., тогда как в 1982 и 2016 гг. они, наоборот, ослаблялись. Это отражалось и на экономической динамике. Как видно из рис. 1, в периоды ужесточения санкций темпы роста ВВП становились отрицательными, а во время их снятия начинался экономический бум.

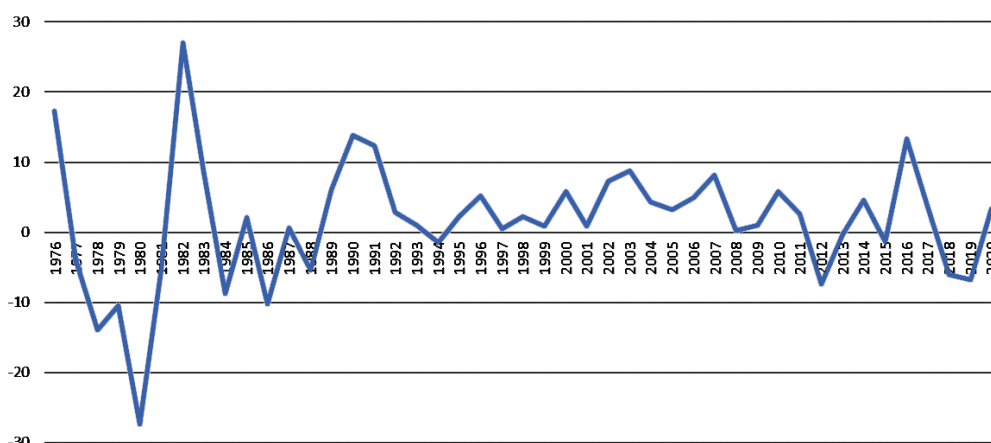


Рис. 1. Темпы роста ВВП Ирана в 1976-2020 годах, в %

Источник: Всемирный банк.

Последний цикл, когда в отношении Ирана санкции были сначала ужесточены, потом ослаблены, а потом снова ужесточены, пришелся на 2010-е гг. Первопричиной вводимых ограничений на тот момент стала ядерная программа Ирана и опасения, что страна может выйти из договора о нераспространении ядерного оружия. Особенностью данного цикла стало то, что часть санкций вводилась на уровне ООН, а к американскому торговому эмбарго (в том числе нефтяному) присоединились и страны Евросоюза. Как отмечено в [Katzman, 2013], суть новых ограничений, введённых в 2010-2012 гг., заключалась в:

- запрете со стороны ООН на продажу Ирану оружия и ядерных материалов;
- запрете на поставку продукции двойного назначения, оборудования для энергетического сектора со стороны Евросоюза;

³ <https://www.rbc.ru/economics/08/03/2022/6226867a9a7947db2e9e223b> (дата обращения 26 июня 2022 г.).

- финансовых санкциях в отношении как иранского правительства, для которого были закрыты европейские рынки заимствований и заблокированы счета, так и иранских физических и юридических лиц;
- присоединении Евросоюза к эмбарго на покупку иранской нефти;
- запрете на инвестиции в создание новых предприятий со стороны Евросоюза;
- отмене авиасообщения с Евросоюзом;
- отключении всех иранских банков от системы SWIFT.

Несмотря на то, что иранская экономика к началу 2010-х гг. уже была во многом адаптирована к недружелюбной внешнеторговой среде, новые санкции оказались для страны крайне болезненными. Так, на страны Евросоюза приходилось более половины всего экспорта нефти, и введение запрета привело к падению объёма нефтедобычи почти на треть, а доходы от продажи нефти за рубеж снизились практически вдвое (так как странам Азии нефть продавалась с дисконтом). В результате одно лишь нефтяное эмбарго со стороны Евросоюза привело к началу рецессии. По оценкам [Dizaji, Van Bergeijk, 2013], фактом эмбарго объясняется более половины падения ВВП на 8 п.п.

Нефтяное эмбарго запустило не только экономический, но и валютный кризис. Оно привело к снижению рыночного курса иранского риала, что заставило ЦБ ввести фактический запрет на свободную покупку валюты и установить надзор за её покупкой экспортёрами и импортёрами по установленному государством твёрдому курсу. Хотя формально монетарным властям Ирана удалось сдержать падение курса риала, в действительности платой за это стал резкий всплеск инфляции — в период с 2012 — 2015 гг. в среднем темп роста цен составлял около 20% в год.

До введения санкций средства от продажи нефти были одним из ключевых источников доходов государственного бюджета. По данным [Katzman, 2013], экспорт энергоносителей давал 80% валютной выручки Ирана, при этом государство полностью контролировало нефтяную отрасль. Так как страна была изолирована от рынков заимствования, государство было вынуждено пойти на секвестр социальных расходов — произошёл отказ от субсидирования цен на жизненно важные продукты, а также более жесткий контроль за реципиентами пособий [Ibid]. При этом исследование [Dizaji, Van Bergeijk, 2013] зафиксировало рост отношения госрасходов к ВВП, что говорит о меньших темпах сокращения расходов бюджета по сравнению с сокращением валового продукта.

Другие санкции также оказались болезненными для иранской экономики. В [Katzman, 2013] особенно выделяются введённые финансовые ограничения, в результате которых иранские банки были оторваны от мировой финансовой системы. В результате и импорт, и экспорт товаров существенно сократились из-за невозможности использования SWIFT для перевода денег, из-за того, что транспортные компании, столкнувшись с проблемами при совершении трансакций, повысили цены на логистические услуги и из-за зарегулированности процедур покупки и продажи иностранной валюты, установленных центральным банком. Кроме того, риски введения новых санкций подтолкнули многие транснациональные корпорации к сворачиванию своего бизнеса в Иране [Ibid.]. Причём особенно существенным данный фактор был для европейских компаний, которые опасались вторичных санкций [Ghodsi, Karamelikli, 2022].

Вызванный санкциями кризис сопровождался трансформацией структуры национальной экономики. Согласно работе [Moghaddasi Kelishomi, Nisticò, 2022], введённые ограничения затронули иранскую экономику неравномерно: те отрасли, которые более всего зависели от иностранного импорта, продемонстрировали худшие результаты и были вынуждены либо уйти с рынка, либо сократить объёмы выпуска. Примером такой отрасли служит иранский автопром, который преимущественно собирал автомобили из европейских комплектующих — за 2012-2013 гг. выпуск автомобилей упал на 40%.

Введённые ограничения способствовали и уходу части иранской экономики в тень. Невозможность официального экспорта нефти подтолкнула иранские элиты к поиску обходных путей для её продажи — к примеру, с помощью использования фирм-посредников или незарегистрированных нефтяных танкеров. В [Katzman, 2013] говорится, что ключевую роль в налаживании контрабанды нефти играют местные спецслужбы — Корпус стражей Исламской революции. В неформальный сектор ушло и большинство транзакций с иностранными компаниями. Так, отмечается, что торговля с иностранными фирмами ведётся либо через бартер, либо с помощью хавалы — традиционной исламской системы денежных переводов, при которой возможна оплата товаров и услуг иностранных фирм за счёт взаимозачёта обязательств сторон [Dizaji, 2021].

Хотя после двух лет острого кризиса иранская экономика смогла адаптироваться к новым условиям, в 2015 г. власти страны пошли на переговоры о снятии санкций. Их результатом стала «иранская сделка» — Исламская республика отказывалась от своей ядерной программы в обмен на снятие нефтяного эмбарго и отмену финансовых ограничений. Результатом данного соглашения стало частичное восстановление экономики — за один 2016 г. иранская экономика выросла на 13,2%. По оценкам экспертов из Всемирного банка [Ianchovichina, Devarajan, Lakatos, 2016], в первую очередь данный рост связан с возобновлением поставок нефти в развитые страны, так как для полноценного возобновления производства другим секторам экономики потребовалось бы больше времени. То, что восстановление связано именно с нефтяным сектором, может быть подтверждено и тем, что за 2016-2017 гг. достигли досанкционных значений и объёмы нефтедобычи, и объёмы экспорта в Евросоюз, где ранее находились основные потребители иранской нефти [Kelishomi, Nisticò, 2022]. Однако и несырьевая экономика, как показано в [Farzanegan, Fischer, 2021], смогла выиграть от снятия ограничений: и формальный, неформальный бизнес за время отмены санкций нарастил свой выпуск. Однако это слабо отразилось на структуре внешнеторгового баланса — основным источником валюты для Ирана по-прежнему был экспорт углеводородов.

В 2018 г., обвинив Иран в нарушении договоренностей, США вышли из сделки и вернули ограничения начала 2010-х гг. Более того, санкции были даже ужесточены — США запретил импорт долларов в Иран и ввёл запреты для иранского автопрома. Новые ограничения привели к новому кризису (в 2018-2019 гг. темпы падения ВВП составляли около 6% ежегодно), новому скачку инфляции, а также новому спаду объёмов нефтедобычи до уровня 2015 г. Уже имеющиеся исследования на тему новой волны санкций [Kelishomi, Nisticò, 2022] говорят о том, что эти санкции сопровождались ростом безработицы, особенно в трудоёмких отраслях экономики, так как фирмы были вынуждены сокращать объёмы производства.

Таким образом, для сырьевых стран, активно экспортирующих и импортирующих продукцию, эмбарго на вывоз энергоносителей и отключение от финансовой системы способно вызвать глубокую рецессию. При этом в случае снятия ограничений быстрое восстановление возможно, но связано оно будет в первую очередь с возвращением на сырьевые рынки и наращиванием экспорта нефти и газа — рост других секторов экономики может проходить медленнее, а на международных рынках продукция фирм, находившихся в фактической изоляции от иностранных аналогов, может быть неконкурентоспособна.

Экономическая динамика Югославии после санкций 1992 года

В отличие от Ирана, Югославия (точнее, оставшиеся в её составе Сербия и Черногория) в начале 1990-х гг. практически сразу столкнулась с большим пакетом санкций за участие в вооружённых конфликтах в Хорватии, а также в Боснии и Герцеговине. Согласно [Delevic, 1998], первые санкции были приняты Евросоюзом в 1991 г. на фоне

начала хорватской войны и затрагивали ограничения на часть югославского экспорта и полное сворачивание программ экономической помощи и заимствований для югославского правительства. Учитывая хронический бюджетный дефицит Югославии, наблюдаемый с середины 1980-х гг., данное ограничение было болезненным для социалистического правительства С. Милошевича.

Однако куда более серьёзные санкции, уже на уровне ООН, были приняты в 1992 г. из-за поддержки Милошевичем сербских сепаратистов в Боснии, которые обвинялись в совершении военных преступлений. Набор санкций, принятый в рамках резолюции 752 Совета Безопасности, предусматривал изоляцию югославской экономики от всего мира: был введён полный (не считая гуманитарных грузов) запрет на экспорт и импорт; запрещены инвестиции в Югославию и строительство в ней предприятий; политическая, научная, культурная и спортивная элита страны была отрезана от международных мероприятий, а для остальных граждан доступ за рубеж стал затруднён из-за закрытия неба для югославских авиакомпаний; югославское правительство было также полностью отрезано от источников кредитования.

Для экономики, основанной на принципах «рыночного социализма», под которым в [Estrin, 1991] подразумевается сохранение частного бизнеса при контроле государством «командных высот» экономики, данные меры были чрезвычайно болезненными. С одной стороны, благодаря открытости для частных иностранных инвестиций и нейтралитета во время «холодной войны» Югославия была связана торговыми и финансовыми взаимоотношениями как с западными странами, так и со странами Варшавского договора [Flaherty, 1982]. Более того, многие фирмы из Сербии и Черногории имели поставщиков или покупателей в других югославских республиках, которые к 1992 г. уже стали независимыми и также присоединились к санкциям. С другой стороны, сокращение спроса на югославскую продукцию вынуждало правительство усиливать поддержку неэффективных государственных предприятий, что было особенно сложно в условиях дефицита бюджета и отсутствия иностранных кредитов [Uvalic, 2011].

Результатом санкций стало крушение югославской экономики — по оценкам, данным в [Delevic, 1998], ВВП на душу населения упал почти в 3 раза до уровня конца 1960-х гг., а безработица возросла до 39% в 1994 г. Резко снизился и уровень жизни югославов — причём как из-за падения доходов (на пике кризиса средняя зарплата в стране составляла 15 долларов в месяц, из-за чего для многих граждан основным источником пропитания становилось приусадебное хозяйство), так и из-за хронического дефицита базовых товаров (в первую очередь бензина).

Экономический крах сопровождался крахом финансовым — хотя и ранее уровень инфляции в Югославии был высок, в 1992–1993 гг. в стране началась гиперинфляция невиданных масштабов, которая уничтожила все накопления граждан в национальной валюте. При этом Милошевич не ограничился запуском печатного станка для покрытия бюджетного дефицита: заморозка валютных вкладов и финансовые пирамиды, организованные приближёнными к правящей партии «банкирами», также служили источниками доходов для элиты. Платой за безответственную монетарную политику стало фактическое вытеснение национальной валюты из оборота — к концу 1993 г. граждане стали массово переходить на использование немецкой марки как для расчётов, так и для сбережения [Delevic, 1998]. Это во многом вынудило югославские финансовые власти провести в 1994 г. реформу, в ходе которой курс «нового динара» был привязан к немецкой марке.

Другим важным следствием санкций стало распространение теневой экономики. Согласно [Andreas, 2017], уже в первые месяцы введения санкций в Югославии появились предприниматели, специализировавшиеся на обходе санкций (преимущественно — на поставках дефицитной продукции из-за рубежа и контрабанде). Хотя ООН периодически закрывала такие лазейки, в целом компании сопредельных государств не подвергались вто-

ричным санкциям за взаимодействие с гражданами Югославии, из-за чего блокада страны не была тотальной. Так как предприниматели, занимающиеся серым экспортом и импортом, не могли опираться на формальные институты (они зачастую нарушали не только санкции, но и югославские законы), им приходилось обращаться к «силовым предпринимателям» — либо к организованной преступности, либо к коррумпированным чиновникам. В результате к концу действия санкций, согласно [Palairret, 2001], в стране сложился полноценный симбиоз преступности и бюрократии, которые вместе организовывали неформальные монополии отдельных представителей элиты (вплоть до родственников Милошевича) в основных секторах внешней торговли.

В 1995 г. после окончания гражданской войны в Боснии Совет Безопасности ООН снял санкции против Югославии. Учитывая существенное падение экономики за четыре года санкций, многие эксперты, как отмечается в [Adamovich, 1997], ожидали высоких темпов восстановления сразу после отмены внешнеторговых и финансовых ограничений. Этого, впрочем, не произошло — хотя темпы роста экономики в 1996 и 1997 гг. составляли 6–7%, объёмы внешней торговли росли медленно, а промышленное производство не смогло достичь даже уровня санкционного 1992 г. Такое неуверенное восстановление связано с целым комплексом причин.

1. В результате «эффекта храповика»⁴ процесс разрушения старой югославской экономики оказался необратимым — закрывшиеся из-за отсутствия спроса предприятия не смогли открыться снова из-за утраты торговых связей, снижения покупательной способности граждан и запустения производственных площадок. Особенно это коснулось связей между Сербией и Черногорией, с одной стороны, и с остальными бывшими югославскими республиками — с другой. Те фирмы из Словении, Хорватии, Боснии или Македонии, которые имели тесные связи с сербскими производителями, либо закрылись в ходе рыночной трансформации, либо переориентировались на иных контрагентов, либо были разрушены в ходе войны.

2. Хотя санкции были сняты, многие особенности югославской экономики санкционной эпохи оказались вполне устойчивыми. Так, в [Andreas, 2017] читаем, что ключевые игроки «теневого» экспорта и импорта не только сохранили свои позиции после 1995 г., но и стремились к ещё большему контролю над национальной экономикой. Не отказалось социалистическое правительство Милошевича и от постулатов «рыночного социализма». Руководители государственных фирм в 1996–1998 гг. смогли пролоббировать и отмену массовой приватизации, и продолжение государственной поддержки, и отказ от дерегуляции внешней торговли [Uvalic, 2011].

3. Отмена санкций не привела к стабилизации обстановки в Югославии. У власти в стране остался Милошевич, который обвинялся в военных преступлениях и подавлении оппозиции внутри Югославии, а с середины 1990-х гг. новый межнациональный конфликт разгорался в Косово. Непредсказуемая политическая обстановка и угроза повторного введения санкций отпугивали инвесторов, для которых Югославия оставалась страной со слишком большими рисками [Uvalic, 2011].

Опасения инвесторов, впрочем, оказались оправданы — в 1998 г. Евросоюз и США ввели новые санкции против Югославии (на этот раз из-за ввода войск в Косово), а в 1999 г. Сербия и Черногория подверглись бомбардировкам НАТО, которые затронули в том числе промышленные предприятия и транспортную инфраструктуру. Ограничения были сняты только в конце 2000 г. после «бульдозерной» революции и падения режима Милошевича. Последующее восстановление экономики было гораздо более устойчивым — за первые

⁴ «Эффект храповика» — эффект, в рамках которого показатель в результате внешнего шока претерпевает такие существенные изменения в краткосрочном периоде, что в долгосрочном периоде не может вернуться в предыдущее равновесие.

три года Сербия смогла достичь показателей 1991 г.; хорошие темпы роста наблюдались и в последующее десятилетие. Такое успешное развитие после санкций связано с тем, что, в отличие от Милошевича, новые сербские власти пошли и на рыночные реформы (приватизацию и дерегулирование), и на восстановление контактов с внешним миром, и на отказ от разрешения территориальных споров с Боснией и частично признанным Косово военным путем [Uvalic, 2011].

Таким образом, пример Югославии показывает, что общие, касающиеся и торговли, и финансовых институтов санкции могут нанести существенный ущерб национальной экономике. При этом отмена санкций не гарантирует быстрого восстановления — если правительство будет проводить экономическую политику, сдерживающую развитие предпринимательства, внутреннюю политику, которая благоволит организованной преступности и коррупционерам, а также внешнюю политику, которая может побудить другие страны вернуть санкционный режим, не стоит ожидать быстрых темпов восстановления экономики и скорого возвращения к досанкционным показателям.

Экономическая динамика России после санкций 2014 года

В 2014 г. на фоне военного конфликта на Украине развитые страны (в первую очередь США и страны ЕС) начали санкционную кампанию по отношению к России как одной из участниц данного противостояния. Первоначально, в марте 2014 г., вводились лишь персональные санкции против крупных российских чиновников и руководителей госкомпаний. Однако уже к лету того же года, по мере ужесточения конфликта на Донбассе, санкции были усилены. Так, были введены эмбарго в отношении основных российских оборонных предприятий, запрет на кредитование и поставки высокотехнологичной продукции для российских нефтяных и газовых компаний, а также продукции двойного назначения для оборонных предприятий, а крупнейшие российские банки (в том числе Сбербанк и ВТБ) фактически лишились доступа к иностранному рынку заёмных средств.

Как можно заметить из описания, введённые против России в 2014 г. санкции не были такими масштабными, как в 2022 г. Однако это не означает, что они не были ощутимыми. Согласно [Smeets, 2018], США и Евросоюз старались следовать стратегии «умных» санкций, пытаясь сделать их особенно болезненными для российской элиты и оборонно-промышленного комплекса. Именно поэтому большинство введённых ограничений были либо персональными санкциями, либо санкциями, направленными на компании и организации, напрямую связанные с украинским конфликтом, либо санкциями, подрывающими долгосрочное развитие энергетических и финансовых компаний.

Говоря об экономических последствиях санкций, стоит отметить, что выделить их чистый эффект достаточно сложно, так как их введение совпало с резким снижением цены на нефть, а также «контрсанкциями» — ограничениями на ввоз в Россию сельскохозяйственной продукции из США и Евросоюза. Эти факторы сыграли большую роль в российской экономике в 2014-2016 гг., чем сами санкции [Smeets, 2018]. Введенные развитыми странами ограничения даже сыграли на руку российским властям, так как позволили добиться дополнительного «сплочения вокруг флага» в условиях экономического и финансового кризиса, связанного со структурными проблемами в российской экономике. Более того, еще в 2013 г. эксперты отмечали замедление темпов промышленного производства в России [Shirov, Yantovskii, Potapenko, 2015], и экономический спад 2014 г. во многом был связан с долгосрочными трендами. Тем не менее санкции, по мнению большинства экспертов, стали одним из факторов начавшейся в 2014 г. и длившейся до 2016 г. рецессии. За этот период ВВП России снизился на 1,2% (притом, что в остальных странах наблюдался экономический рост), а темпы роста в 2017-2019 гг. составили около 2-3%, что значительно ниже, чем в 2000-2012 гг.

Оценки потерь от санкций у разных экспертов существенно различаются. Например, в [Korhonen, 2019] утверждается, что санкции ответственны лишь за 10% всего экономического спада 2014 г., а итоговое снижение ВВП от санкций в 2014 г. составило в среднем 0,2% за год. Согласно [Klinova, Sidorova, 2019], в 2014-2015 гг. больший урон реальным располагаемым доходам россиян нанесли не санкции, а введенные правительством РФ ответные меры. Более высокая оценка ущерба российской экономике от санкций даётся в [Gurvich, Prilepskiy, 2015]. По их мнению, за 2014 г. санкции привели к снижению российского ВВП на 0,5%, а в 2015 г. — на 0,6%. Еще выше, основываясь на данных агентства Bloomberg и Всемирного Банка, оцениваются потери от санкций в [Кнобель, Лощенко, 2020]: с 2014 — 2018 г. Россия от санкций теряла 1-1,5 п. п. от предполагаемых темпов роста ВВП ежегодно.

Что касается средне- и долгосрочного периода, то к 2016 г. цена на нефть снова выросла, России удалось адаптироваться к новым экономическим условиям, благодаря чему падение ВВП остановилось. Как сказано в [Smeets, 2018], к этому моменту Россия смогла найти новых контрагентов в Китае, Индии, Турции и странах Латинской Америки, а также наладить поставки через страны ЕАЭС. Кроме того, предпринимаемые правительством меры по предупреждению возможных будущих санкций (например, создание отечественных платёжных систем и системы передачи финансовых сообщений) вместе с жёсткой монетарной политикой ЦБ смогли стабилизировать финансовую систему, а по мере адаптации рынков к новым условиям объём прямых иностранных инвестиций снова стал расти [Кнобель, Лощенко, 2020].

Тем не менее в экспертном сообществе общепризнано мнение, что санкции 2014 г. нанесли вред российской экономике и в долгосрочном периоде. Уже в сентябре 2014 г. в [Portansky, 2014] отмечается, что принятие санкций привело к резкому ухудшению предпринимательского климата и оттоку иностранных инвесторов из страны. А в работах [Rutland, 2014] и [Улюкаев, Мау, 2015] говорится, что санкции не столько нанесли вред российским компаниям, сколько создали атмосферу неопределённости, из-за которой предпринимателям в России стало сложнее вести бизнес, инвесторы стали требовать большие премии за риск, а потребители старались сберечь, а не тратить. Это подтверждает опрос российских предпринимателей в 2015 г. — более половины респондентов считали, что их бизнес из-за санкций сталкивается с дополнительными угрозами, причём этот процент был выше у крупных компаний, компаний с лучшими финансовыми показателями, а также у тех компаний, кто активнее торговал с иностранцами [Golikova, Kuznetsov, 2017]. Работа [Shida, 2020] показывает, что санкции одинаково затронули фирмы, торгующие как преимущественно с Евросоюзом, так и со странами Азии. При этом действительно важным предиктором наличия воспринимаемых предпринимателями потерь от санкций является наличие связей с подсанкционными банками.

Дело, впрочем, оказалось не только в росте неопределённости. В [Korhonen, 2019] отмечается, что сами ограничения для банков и энергокомпаний нанесли серьёзный удар по их стратегии долгосрочного развития. Утверждается, что на современном глобальном финансовом рынке сложно находить альтернативных кредиторов, если американские и европейские финансовые институты отказываются обслуживать банк, на который наложены санкции [Gurvich, Prilepskiy, 2015]. Из-за этого российскому бизнесу стало тяжелее кредитоваться (на подсанкционные банки в этот период приходилось 55% рынка заёмного капитала). Кроме того, в результате санкций российские нефтяные и газовые компании лишились доступа к современным технологиям, повышающим эффективность добычи. Тем самым санкции привели к замедлению темпов роста производительности труда, из-за чего перспективы долгосрочного роста стали неопределёнными.

Особенно болезненными ограничения стали для тех компаний, которые оказались в санкционных списках. По расчётам, предложенным в [Ahn, Ludema, 2020], при прочих

равных условиях эти компании демонстрируют более низкую выручку, снижение объёма контролируемых активов, а также большее количество увольнений, чем в сопоставимых компаниях, не затронутых санкциями. Особенно силён данный эффект для тех фирм, которые до 2014 г. активно торговали со странами Запада. Однако для остальных предпринимателей взаимодействие с иностранными контрагентами также оказалось затруднено, ибо во многих случаях с этими предпринимателями боялись заключать контракты из-за подозрений, что они тоже входят в санкционные списки [Shida, 2020].

Что касается товарооборота между Россией и остальным миром, то он также снизился, однако в первую очередь это связано с контрсанкциями и изменениями валютного курса [Korhonen, 2019]. Тем не менее падение произошло не только в секторе сельскохозяйственной продукции, а сокращение торговых потоков в других секторах экономики с США и Евросоюзом оказалось сильнее, чем с другими странами, которые эти ограничения не вводили. При этом разрыв торговых связей оказался болезненным не только для России, но и для стран, которые вводили санкции (пусть и в меньшей степени), из-за чего, вопреки ожиданиям, говорить о том, что «умные» санкции оказались безвредны для США и Евросоюза, нельзя [Crozet, Hinz, 2016].

Таким образом, введённые в 2014 г. ограничения в отношении России были направлены скорее на снижение благополучия российских элит и ухудшение перспектив долгосрочного развития российской экономики. Добиться политических целей с помощью санкций США и Евросоюзу не удалось. Но российская экономика после 2014 г., как следует из рис. 2, не демонстрирует темпы роста, значительно превышающие среднеевропейские (как это было в предшествующем десятилетии). Это частично связано именно с введёнными ограничениями, хотя, как видно из рис. 3, темпы роста ВВП России с конца 2000-х гг. сильно коррелируют и с ценами на нефть.



Рис. 2 . Темпы роста ВВП в России и Евросоюзе в 2000-2019 годах, в %.

Источник: Всемирный банк.



Рис. 3. Темпы роста ВВП в России и динамика цен на нефть в 1999-2019 годах, в %.
Источник: Всемирный банк.

Международный опыт санкционируемых стран и современная ситуация в России

Очевидно, нельзя строить прогнозы последствий введённых в 2022 г. по отношению к России санкций, напрямую перенося на эту ситуацию прошлый опыт других санкционируемых стран. Различия здесь могут определяться широким спектром факторов: масштабами и характером вводимых санкций (см. табл.), размерами и географическим положением санкционируемых стран, структурой и степенью рыночной ориентированности их экономик, качеством управления, мировыми экономическими трендами и т.п. Тем не менее представленный выше обзор демонстрирует некоторые общие тенденции.

Так, в краткосрочном периоде введение санкций обычно приводит к достаточно глубокому экономическому кризису, сопровождающемуся падением уровня жизни населения, высокой инфляцией, проблемами в банковской и бюджетной сферах. В среднесрочном периоде экономика постепенно адаптируется к изменившейся ситуации — происходит переориентация хозяйственных связей; возникают теневые механизмы, позволяющие частично обходить санкционные ограничения. В то же время депрессивное состояние экономики сохраняется, санкции не позволяют полностью реализовать потенциал её развития. В долгосрочном периоде начинают сказываться долговременные последствия санкций, связанные с технологическим отставанием. Это демонстрирует, в частности, опыт Ирана. Глубина экономических проблем в определённой степени зависит от качества проводимой той или иной страной экономической политики, однако общая логика «санкционного цикла» в любом случае сохраняется.

Собственно, разработанные применительно к России макроэкономические прогнозы демонстрируют аналогичную логику. На основе проектировок перспективной экономической динамики можно предположительно оценить продолжительность острой фазы санкционного экономического кризиса в два года, что в целом соответствует опыту других санкционируемых стран. Падение ВВП в 2022 г. предполагается в интервале от 7,5% (макроэкономический опрос Банка России)⁵ до 10,4% (Европейская

⁵ https://www.cbr.ru/statistics/ddkp/mo_br/ (дата обращения 26 июня 2022 г.).

Таблица

Сопоставление санкций в отношении России, Ирана и Югославии

Санкции против России, 2022 г. (на 17 июня)	Санкции против Югославии, 1992 г.	Санкции против Ирана, 2022 г.
Введены США, Великобританией, Австралией, Японией, Тайванем и Европейским Союзом	Введены всеми странами ООН	Часть санкций — на уровне ООН, часть санкций — на уровне США и Евросоюза
Ограничения против системообразующих российских банков	Ограничения против всех югославских финансовых организаций	Ограничения против всех иранских банков
Санкции против суверенного долга, блокировка резервов ЦБ	Сворачивание программ кредитования и экономической помощи правительству	Санкции против суверенного долга, блокировка национальных резервов
Персональные санкции и ограничения связей со страной	Персональные санкции и ограничения связей со страной	Персональные санкции и ограничения связей со страной
Официальный запрет на инвестиции в широкий круг российских корпораций, уход многих иностранных корпораций	Официальный запрет на инвестиции, уход многих иностранных корпораций	Официальный запрет на инвестиции в новые предприятия, уход многих иностранных корпораций
Официальный запрет на импорт высокотехнологичных товаров и товаров роскоши, неформальный уход значительного количества корпораций	Официальный запрет на весь импорт, кроме товаров первой необходимости	Официальный запрет на импорт высокотехнологичных товаров и товаров двойного назначения; сокращение импорта из-за запрета трансграничных переводов
Частичные ограничения на экспорт углеводородов (в первую очередь нефти)	Формальный запрет на весь экспорт	Нефтяное эмбарго, частичные ограничения на экспорт промышленной продукции
Авиационные ограничения	Авиационные ограничения	Авиационные ограничения
Отключение основных банков от SWIFT		Полное отключение банков от SWIFT

Источник: BBC⁶: [Delevic, 1998; Katzman, 2013].

комиссия)⁷. По поводу 2023 г. мнения расходятся: Всемирный банк прогнозирует дальнейшее снижение ВВП (-2%)⁸, ряд прогнозов предполагает незначительное падение либо выход на плато, а Европейская комиссия, давшая наиболее пессимистичный прогноз на 2022 г., считает, что уже в 2023 г. возобновится экономический рост (+1,5%). Остальные прогнозы относят начало восстановления экономики к 2024 г., при этом оно предполагается достаточно медленным — примерно 2-3% ежегодно, иногда даже ниже. Ближайшие два года также предположительно будут характеризоваться высокой инфляцией — в 2022 г. она прогнозируется в основном на уровне 17-20% (прогноз Банка России — 17-14%), в 2023 г. — 6-8% (прогноз Банка России — 5-7%)⁹. Уровень безра-

⁶ <https://www.bbc.com/news/world-europe-60125659> (дата обращения 26 июня 2022 г.).

⁷ https://ec.europa.eu/info/system/files/economy-finance/ip173_en.pdf (дата обращения 26 июня 2022 г.).

⁸ <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/37224/9781464818431.pdf> (дата обращения 26 июня 2022 г.).

⁹ <https://www.cbr.ru/press/keypr/> (дата обращения 26 июня 2022 г.).

ботицы оценивается примерно в 6,6-6,7% в 2022 г., сопоставимые цифры даются и для 2023 г. (несколько выбиваются результаты макроэкономического опроса ЦБ — 5,9%) с постепенным снижением примерно до 4,5-4,9% в последующие годы¹⁰. Гораздо более оптимистичные предположения высказал помощник президента РФ М. Орешкин. По его мнению, ВВП в 2022 г. снизится не более чем на 5%, а инфляция не превысит 15%¹¹. Однако другие прогнозы не подтверждают подобные параметры.

В целом прогнозы демонстрируют, что санкционный кризис, хотя и существенно осложнит экономическое положение России, не приведёт к экономическому краху. Так, его параметры даже близко не сопоставимы с ситуацией в Югославии после введения санкций, где за два года ВВП и доходы населения снизились почти наполовину (по имеющимся оценкам, 46 и 47%, соответственно), возникла гиперинфляция, безработица достигла 39% [Delevic, 1998]. Скорее, это напоминает экономическую динамику в Иране после введения санкций в 2011-2013 гг. и 2017-2019 гг. при гораздо менее негативных показателях инфляции (в Иране она составляла 36% в 2013 г. и 40% в 2019 г.)¹².

В то же время ко всем подобным проектировкам в отношении России необходимо относиться с осторожностью. Ситуация меняется очень быстро, многие краткосрочные и среднесрочные параметры характеризуются высокой степенью неопределённости. Пока сложно предсказать, насколько усилится или ослабнет санкционное давление; в какой мере удастся переориентировать международные связи на те страны, которые не присоединились к санкциям; получится ли осуществить массовое импортозамещение и предотвратить резкий рост безработицы; насколько негативной будет мировая экономическая динамика. Подтверждением условности любых сегодняшних прогнозов является их нестабильность. Все приведённые выше цифры относятся к маю-июню 2022 г., когда стало ясно, что Россия прошла первоначальный санкционный шок без макроэкономического коллапса, а рост мировых цен на энергоносители поддерживает бюджетные доходы даже в условиях санкционного режима. Более ранние прогнозы, относящиеся к марту-апрелю, были гораздо пессимистичнее. Так, в апреле 2022 г. Международный валютный фонд предполагал, что инфляция в 2022 г. составит 24%, а безработица - 9,3%¹³. В большинстве прогнозов падение ВВП достигало двузначных цифр (10-11%). Можно предположить, что изменения внешних и внутренних условий будут приводить к дальнейшей корректировке всех рассматриваемых параметров, которая возможна в сторону как улучшения, так и ухудшения.

Международный опыт демонстрирует также, что снятие санкций далеко не всегда приводит к быстрому улучшению экономической динамики, к ускорению экономического роста. Можно отметить несколько причин подобной ситуации:

- за время жизни под санкциями произошла перестройка экономических связей, что делает трудноосуществимым возвращение к досанкционной модели разделения труда и вписывания в мировую экономику;
- накопленное экономическое отставание превращает бывшую санкционируемую страну в менее привлекательного партнёра;
- структурные и институциональные искажения (в том числе распространение теневой экономики и сопутствующего ей силового предпринимательства) тормозят ускорение экономического роста на здоровой основе;

¹⁰ <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/627436863.pdf> (дата обращения 26 июня 2022 г.).

¹¹ <https://www.interfax.ru/business/841921> (дата обращения 26 июня 2022 г.).

¹² <https://data.worldbank.org/country/IR> (дата обращения 26 июня 2022 г.).

¹³ <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2022/April/English/text.ashx> (дата обращения 26 июня 2022 г.).

- инвесторы не стремятся активно вкладывать средства в бывшую санкционируемую страну, в частности, из опасения возобновления санкций, причём эти опасения нередко оказываются вполне обоснованными.

Положение санкционируемой страны может ухудшить потеря контроля за макроэкономической ситуацией, но, насколько можно понять, данный риск для России пока не актуален. В то же время в странах — экспортерах энергоносителей постсанкционный рост может формально осуществляться более быстрыми темпами за счёт активного наращивания экспорта. Однако это не значит, что указанные выше структурные и институциональные проблемы оказываются успешно разрешёнными. Более того, за время санкций зависимость от нефтяных доходов может усилиться, поскольку санкции, как демонстрирует опыт Ирана, создают неблагоприятные условия для диверсификации экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- Кнобель А., Лощенко А. (2020). Санкции и их последствия // Экономическая политика России. Турбулентное десятилетие 2008–2018. — М.: Издательство Института Гайдара. С. 176–197.
- Улюкаев А. В., Май В. А. (2015). От экономического кризиса к экономическому росту, или Как не дать кризису превратиться в стагнацию // Вопросы экономики. № 4. С. 5–19.
- Adamovich S. (1997). The revival of Yugoslav foreign trade after the suspension of sanctions // International Journal of Politics, Culture and Society. Vol. 11. No. 2. Pp. 301–324.
- Afesorghor S. K., Mahadevan R. (2016). The Impact of Economic Sanctions on Income Inequality of Target States // World Development. 2016. Vol. 83. Pp. 1–11.
- Ahn D. P., Ludema R. D. (2020). The sword and the shield: The economics of targeted sanctions // European Economic Review. Vol. 130. Issue C : 103587.
- Allen S. H., Lektzian D. J. (2013). Economic sanctions: A blunt instrument? // Journal of Peace Research. Vol. 50. No. 1. Pp. 121–135.
- Andreas P. (2017). Criminalizing consequences of sanctions: Embargo busting and its legacy // Transnational Financial Crime. — London: Routledge. Pp. 465–490.
- Caruso R. (2003). The impact of international economic sanctions on trade: An empirical analysis // Peace economics, peace science and public policy. 2003. Vol. 9. No. 2. Pp. 1–34.
- Crozet M., Hinz J. (2016). Collateral Damage: The impact of the Russia sanctions on sanctioning countries' exports. — Paris: Centre d'études prospectives et d'informations internationales.
- Dashti-Gibson J., Davis P., Radcliff B. (1997). On the Determinants of the Success of Economic Sanctions: An Empirical Analysis. // American Journal of Political Science. Vol. 41. No. 2. Pp. 608–618.
- Delevic M. (1998). Economic sanctions as a foreign policy tool: The case of Yugoslavia // The International Journal of Peace Studies. Vol. 3. No. 1. Pp. 1–94.
- Dizaji S. F. (2021). The impact of sanctions on the banking system: new evidence from Iran // Research Handbook on Economic Sanctions. — Edward Elgar Publishing. — Pp. 330–350.
- Dizaji S. F., Van Bergeijk P. A. G. (2013). Potential early phase success and ultimate failure of economic sanctions: A VAR approach with an application to Iran // Journal of Peace Research. Vol. 50. No. 6. Pp. 721–736.
- Early B. R. (2012). Alliances and trade with sanctioned states: A study of US economic sanctions, 1950–2000 // Journal of Conflict Resolution. Vol. 56. No. 3. Pp. 547–572.
- Early B., Peksen D. (2019). Searching in the shadows: The impact of economic sanctions on informal economies // Political Research Quarterly. Vol. 72. No. 4. Pp. 821–834.
- Estrin S. (1991). Yugoslavia: The case of self-managing market socialism // Journal of Economic Perspectives. Vol. 5. No. 4. Pp. 187–194.
- Farzanegan M. R., Fischer S. (2021). Lifting of international sanctions and the shadow economy in Iran—a view from outer space // Remote Sensing. Vol. 13. No. 22. Pp. 4620.
- Fayazmanesh S. (2008). The United States and Iran: sanctions, wars and the policy of dual containment. — London: Routledge.
- Felbermayr G., Morgan G.T., Syropoulos C., Yotov Y. (2021). Understanding economic sanctions: Interdisciplinary perspectives on theory and evidence // European Economic Review. Vol. 135. Issue C: 103720.
- Felbermayr G., Syropoulos C., Yalcin E., Yotov Y. (2019). On the Effects of Sanctions on Trade and Welfare: New Evidence Based on Structural Gravity and a New Database // CESifo Working Paper. No. 7728.
- Flaherty D. (1982). Economic reform and foreign trade in Yugoslavia // Cambridge Journal of Economics. Vol. 6. No. 2. P. 105–143.
- Galtung J. (1967). On the effects of international economic sanctions, with examples from the case of Rhodesia // World politics. Vol. 19. No. 3. Pp. 378–416.

- Garfield R. (2002). Economic sanctions, humanitarianism, and conflict after the Cold War // *Social Justice*. Vol. 29. No. 3. Pp. 94-107.
- Ghods M., Karamelikli H. (2022). The impact of sanctions imposed by the European Union against Iran on their bilateral trade: General versus targeted sanctions // *World Trade Review*. Vol. 21. No. 1. Pp. 33-58.
- Golikova V., Kuznetsov B. (2017). Perception of risks associated with economic sanctions: the case of Russian manufacturing // *Post-Soviet Affairs*. Vol. 33. No. 1. Pp. 49-62.
- Gordon J. (2016). Economic sanctions as 'negative development': The case of Cuba // *Journal of International Development*. Vol. 28. No. 4. Pp. 473-484.
- Gurvich E., Prilepskiy I. (2015). The impact of financial sanctions on the Russian economy // *Russian Journal of Economics*. Vol. 1. No. 4. Pp. 359-385.
- Ianchovichina E., Devarajan S., Lakatos C. (2016). Lifting economic sanctions on Iran: global effects and strategic responses // *World Bank Policy Research Working Paper*. No. 7549.
- Kaempfer W. H., Lowenberg A. D. (2007). The political economy of economic sanctions // *Handbook of defense economics*. — Amsterdam: Elsevier. Pp. 867-911.
- Katzman K. (2013). *Iran Sanctions*. — Washington, DC: Congressional Research Service.
- Kelishomi A. M., Nisticò R. (2022). Employment effects of economic sanctions in Iran // *World Development*. Vol. 151. P. 105760.
- Klinova M. V., Sidorova E. A. (2019). Economic sanctions of the West against Russia: development of the situation // *Studies on Russian Economic Development*. Vol. 30. No. 3. Pp. 355-364.
- Kokabisaghi F., Miller A. C., Bashar F. R., Salesi M. et al. (2019). Impact of United States political sanctions on international collaborations and research in Iran // *BMJ Global Health*. Vol. 4. No. 5. P. e001692.
- Korhonen I. (2019). Sanctions and Counter-Sanctions-What Are their Economic Effects in Russia and Elsewhere? // *Journal of the New Economic Association*. Vol. 43. No. 3. Pp. 184-190.
- Kumar R., Lamb W. B., Wokutch R. E. (2002). The end of South African sanctions, institutional ownership, and the stock price performance of boycotted firms: Evidence on the impact of social/ethical investing // *Business & Society*. Vol. 41. No. 2. Pp. 133-165.
- Neuenkirch M., Neumeier F. (2015). The impact of UN and US economic sanctions on GDP growth // *European Journal of Political Economy*. Vol. 40. Pp. 110-125.
- Neuenkirch M., Neumeier F. (2016). The impact of US sanctions on poverty // *Journal of Development Economics*. Vol. 121. Pp. 110-119.
- Palairat M. (2001). The Economic Consequences of Slobodan Milošević // *Europe-Asia Studies*. Vol. 53. No. 6. Pp. 903-919.
- Portansky A. (2014). Sanctions Pushing to Decline? // *Russia in Global Affairs*. Vol. 12. No. 3. Pp. 76-85.
- Rutland P. (2014). The impact of sanctions on Russia // *Russian Analytical Digest*. Vol. 157. No. 1. Pp. 1-8.
- Shida Y. (2020). Russian business under economic sanctions: is there evidence of regional heterogeneity? // *Post-Communist Economies*. Vol. 32. No. 4. Pp. 447-467.
- Shin G., Choi S. W., Luo S. (2016). Do economic sanctions impair target economies? // *International Political Science Review*. Vol. 37. No. 4. Pp. 485-499.
- Shirov A. A., Yantovskii A. A., Potapenko V. V. (2015). Evaluation of the potential effect of sanctions on the economic development of Russia and the European Union // *Studies on Russian Economic Development*. Vol. 26. No. 4. Pp. 317-326.
- Smeets M. (2018). *Can economic sanctions be effective?* — Geneva: WTO Staff Working Paper.
- Torbat A. E. (2005). Impacts of the US trade and financial sanctions on Iran // *World Economy*. Vol. 28. No. 3. Pp. 407-434.
- Uvalic M. (2011). *Insights from a Transition Economy: The Case of Serbia*. — Deli: IEG Distinguished Lecture.

Ситкевич Даниил Андреевич

Sitkevich@iep.ru

Daniil Sitkevich

PhD, Researcher, Institute of Applied Economic Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow)

Sitkevich@iep.ru

Стародубровская Ирина Викторовна

irinavstar@gmail.com

Irina Starodubrovskaya

PhD, Head of Center for Political Economy and Regional Development, Gaidar Institute for Economic Policy (Moscow); Senior Researcher, Research Institute of Applied Economic Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow)

irinavstar@gmail.com

SHORT — AND LONG-TERM EFFECTS OF SANCTIONS: EVIDENCE FROM IRAN AND YUGOSLAVIA

Abstract. The article discusses international experience of applying sanctions against individual countries and possibilities of using it to assess Russia's economic prospects. Based on literature, we distinguish two main classifications of sanctions: based on restrictions (trade, financial and personal) and scale ("smart" and general). Analyzed in the article, the cases of sanctions against Iran and Yugoslavia demonstrate that financial and trade restrictions have both short-term and long-term negative consequences. In the short term, severance of trade ties and deprivation of access to financial markets lead to an acute crisis, a decrease in household incomes and high inflation. In the medium term, however, the economy is able to adapt to new conditions, as a result of which limited recovery growth is possible. However, in the long term, even if sanctions are lifted, economic development will be hindered by the inertia of the restructuring of economic ties, accumulated economic backwardness, damage to the institutions caused by the desire to circumvent the restrictions imposed, as well as low investment appeal because of the risks of new sanctions. The current sanctions imposed on Russia are structurally closer to the "general" sanctions against Iran and Yugoslavia than to the Russian sanctions in 2014. Thus, it is fair to assume that the Russian economy can go through a full "sanctions cycle": a deep economic crisis, medium-term partial adaptation, and accumulation of long-term consequences of lag. All of the above can have a negative impact on post-sanctions development.

Ключевые слова: санкции, торговые ограничения, экономическое развитие, Иран, Югославия, российская экономика.

JEL: F51, H12, N44.

REFERENCES

- Adamovich S. (1997). The revival of Yugoslav foreign trade after the suspension of sanctions // *International Journal of Politics, Culture and Society*. Vol. 11, No. 2. Pp. 301–324.
- Afesorgbor S. K., Mahadevan R. (2016). The Impact of Economic Sanctions on Income Inequality of Target States // *World Development*. 2016. Vol. 83. Pp. 1–11.
- Ahn D. P., Ludema R. D. (2020). The sword and the shield: The economics of targeted sanctions // *European Economic Review*. Vol. 130. Issue C : 103587.
- Allen S. H., Lektzian D. J. (2013). Economic sanctions: A blunt instrument? // *Journal of Peace Research*. Vol. 50. No. 1. Pp. 121–135.
- Andreas P. (2017). Criminalizing consequences of sanctions: Embargo busting and its legacy // *Transnational Financial Crime*. — London: Routledge. Pp. 465–490.
- Caruso R. (2003). The impact of international economic sanctions on trade: An empirical analysis // *Peace economics, peace science and public policy*. 2003. Vol. 9. No. 2. Pp. 1–34.
- Crozet M., Hinz J. (2016). *Collateral Damage: The impact of the Russia sanctions on sanctioning countries' exports*. — Paris: Centre d'études prospectives et d'informations internationales.
- Dashti-Gibson J., Davis P., Radcliff B. (1997). On the Determinants of the Success of Economic Sanctions: An Empirical Analysis // *American Journal of Political Science*. Vol. 41. No. 2. Pp. 608–618.
- Delevic M. (1998). Economic sanctions as a foreign policy tool: The case of Yugoslavia // *The International Journal of Peace Studies*. Vol. 3. No. 1. Pp. 1–94.
- Dizaji S. F. (2021). The impact of sanctions on the banking system: new evidence from Iran // *Research Handbook on Economic Sanctions*. — Edward Elgar Publishing. Pp. 330–350.

- Dizaji S. F., Van Bergeijk P. A. G. (2013). Potential early phase success and ultimate failure of economic sanctions: A VAR approach with an application to Iran // *Journal of Peace Research*. Vol. 50. No. 6. Pp. 721-736.
- Early B. R. (2012). Alliances and trade with sanctioned states: A study of US economic sanctions, 1950–2000 // *Journal of Conflict Resolution*. Vol. 56. No. 3. Pp. 547-572.
- Early B., Peksen D. (2019). Searching in the shadows: The impact of economic sanctions on informal economies // *Political Research Quarterly*. Vol. 72. No. 4. Pp. 821-834.
- Estrin S. (1991). Yugoslavia: The case of self-managing market socialism // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5. No. 4. Pp. 187-194.
- Farzanegan M. R., Fischer S. (2021). Lifting of international sanctions and the shadow economy in Iran—a view from outer space // *Remote Sensing*. Vol. 13. No. 22. Pp. 4620.
- Fayazmanesh S. (2008). *The United States and Iran: sanctions, wars and the policy of dual containment*. — London: Routledge.
- Felbermayr G., Morgan G.T., Syropoulos C., Yotov Y. (2021). Understanding economic sanctions: Interdisciplinary perspectives on theory and evidence // *European Economic Review*. Vol. 135. Issue C: 103720.
- Felbermayr G., Syropoulos C., Yalcin E., Yotov Y. (2019). On the Effects of Sanctions on Trade and Welfare: New Evidence Based on Structural Gravity and a New Database // *CESifo Working Paper*. No. 7728.
- Flaherty D. (1982). Economic reform and foreign trade in Yugoslavia // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 6. No. 2. Pp. 105-143.
- Galtung J. (1967). On the effects of international economic sanctions, with examples from the case of Rhodesia // *World politics*. Vol. 19. No. 3. Pp. 378-416.
- Garfield R. (2002). Economic sanctions, humanitarianism, and conflict after the Cold War // *Social Justice*. Vol. 29. No. 3. Pp. 94-107.
- Ghods M., Karamelikli H. (2022). The impact of sanctions imposed by the European Union against Iran on their bilateral trade: General versus targeted sanctions // *World Trade Review*. Vol. 21. No. 1. Pp. 33-58.
- Golikova V., Kuznetsov B. (2017). Perception of risks associated with economic sanctions: the case of Russian manufacturing // *Post-Soviet Affairs*. Vol. 33. No. 1. Pp. 49-62.
- Gordon J. (2016). Economic sanctions as 'negative development': The case of Cuba // *Journal of International Development*. Vol. 28. No. 4. Pp. 473-484.
- Gurvich E., Prilepskiy I. (2015). The impact of financial sanctions on the Russian economy // *Russian Journal of Economics*. Vol. 1. No. 4. Pp. 359-385.
- Ianchovichina E., Devarajan S., Lakatos C. (2016). Lifting economic sanctions on Iran: global effects and strategic responses // *World Bank Policy Research Working Paper*. No. 7549.
- Kaempfer W. H., Lowenberg A. D. (2007). *The political economy of economic sanctions* // *Handbook of defense economics*. — Amsterdam: Elsevier. Pp. 867-911.
- Katzman K. (2013). *Iran Sanctions*. — Washington, DC: Congressional Research Service.
- Kelishomi A. M., Nisticò R. (2022). Employment effects of economic sanctions in Iran // *World Development*. Vol. 151. P. 105760.
- Klinova M. V., Sidorova E. A. (2019). Economic sanctions of the West against Russia: development of the situation // *Studies on Russian Economic Development*. Vol. 30. No. 3. Pp. 355-364.
- Kokabisaghi F., Miller A.C., Bashar F.R., Salesi M. et al. (2019). Impact of United States political sanctions on international collaborations and research in Iran // *BMJ Global Health*. Vol. 4. No. 5. P. e001692.
- Korhonen I. (2019). Sanctions and Counter-Sanctions—What Are their Economic Effects in Russia and Elsewhere? // *Journal of the New Economic Association*. Vol. 43. No. 3. Pp. 184-190.
- Knobel' A., Loshchenkova A. (2020). Sanktsii i ikh posledstviya [Sanctions and their consequences]. *Ekonomicheskaya politika Rossii. Turbulentnoe desyatiletie 2008–2018*. [Economic policy of Russia. Turbulent decade 2008–2018]. — Moscow: Gaidar Institute Press. Pp. 176–197. (In Russ.).
- Kumar R., Lamb W. B., Wokutch R. E. (2002). The end of South African sanctions, institutional ownership, and the stock price performance of boycotted firms: Evidence on the impact of social/ethical investing // *Business & Society*. Vol. 41. No. 2. Pp. 133-165.
- Neuenkirch M., Neumeier F. (2015). The impact of UN and US economic sanctions on GDP growth // *European Journal of Political Economy*. Vol. 40. Pp. 110-125.
- Neuenkirch M., Neumeier F. (2016). The impact of US sanctions on poverty // *Journal of Development Economics*. Vol. 121. Pp. 110-119.
- Palairat M. (2001). The Economic Consequences of Slobodan Milošević // *Europe-Asia Studies*. Vol. 53. No. 6. Pp. 903-919.
- Portansky A. (2014). Sanctions Pushing to Decline? // *Russia in Global Affairs*. Vol. 12. No. 3. Pp. 76-85.
- Rutland P. (2014). The impact of sanctions on Russia // *Russian Analytical Digest*. Vol. 157. No. 1. Pp. 1-8.
- Shida Y. (2020). Russian business under economic sanctions: is there evidence of regional heterogeneity? // *Post-Communist Economies*. Vol. 32. No. 4. Pp. 447-467.
- Shin G., Choi S. W., Luo S. (2016). Do economic sanctions impair target economies? // *International Political Science Review*. Vol. 37. No. 4. Pp. 485-499.

- Shirov A. A., Yantovskii A. A., Potapenko V. V.* (2015). Evaluation of the potential effect of sanctions on the economic development of Russia and the European Union // *Studies on Russian Economic Development*. Vol. 26. No. 4. Pp. 317-326.
- Smeets M.* (2018). *Can economic sanctions be effective?* — Geneva: WTO Staff Working Paper.
- Torbat A. E.* (2005). Impacts of the US trade and financial sanctions on Iran // *World Economy*. Vol. 28. No. 3. Pp. 407-434.
- Ulyukaev A. V., Mau V. A.* (2015). Ot ekonomicheskogo krizisa k ekonomicheskomu rostu, ili Kak ne dat' krizisu prevratit'sya v stagnatsiyu [From Economic Crisis to Economic Growth, or how to Prevent the Crisis from Turning into Stagnation] // *Voprosy ekonomiki*. No. 4. Pp. 5-19. (In Russ.).
- Uvalic M.* (2011). *Insights from a Transition Economy: The Case of Serbia*. — Deli: IEG Distinguished Lecture.