

АНАЛИЗ ИСТОРИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛОК ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ПОНЯТИЯ САНКЦИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Шилько М. Ю., аспирант кафедры экономической теории УО «Белорусский государственный университет»

Аннотация. Современную экономику стран очень сложно представить без внешней торговли товарами и услугами. Зачастую, именно внешняя торговля может являться стимулом дальнейшего развития определенной страны или региона. Но что делать, если другие участники внешнеэкономического рынка будут пытаться ограничить возможности одной страны для торговли с другими странами? Кто может пострадать в такой ситуации? На данный момент конкретных ответов на поставленные вопросы нет. Предугадать последствия введения экономических ограничений одной страны по отношению к другой очень не просто ввиду наличия большого количества участников на рынке международной торговли и различных интересов этих участников. В данной работе автор отражает исторические предпосылки к развитию в международной торговле понятия санкции.

Введение. Экономические санкции в начале XXI в., как и в XX в., остаются важным, и обоюдоострым, инструментом внешней политики и международной дипломатии. Принимаемые на ограниченный срок, они могут оказывать длительное воздействие, и в полной мере экономика ощущает их эффект не сразу, а спустя определенное время. Многие негативные последствия (снижение темпов прироста ВВП, потеря рабочих мест и возможностей развития предпринимательского сектора) проявляются с временным лагом. Кроме того, санкции отменяют не всегда так же быстро, как вводят [1].

В первую очередь, необходимо определиться с понятием «экономические санкции». «Экономические санкции» (лат. Sanctio – строжайшее постановление) – означает меры принудительного экономического воздействия за нарушение установленного кем-то порядка деятельности. Имеют предупредительную, компенсационную или репрессивную функцию и, как правило, имеют окончательный, не подлежащий пересмотру на период их действия характер. Таким образом, санкции – это конкретные меры, применяемые к правонарушителю и всегда влекущие для него определенные неблагоприятные последствия.

Исследователи из Института мировой экономики Петерсона (США) во втором издании (1990 г.) коллективной монографии «Переосмысление экономических санкций: экономика и современная политика» пришли к выводу, что такие санкции достигают цели в 1/3 из свыше 100 проанализированных случаев. Несмотря на серьезные изменения в мире за последние четверть века, основные выводы авторов книги сохраняют свою актуальность и сегодня [3].

Экономические санкции в случае их сочетания с иными мерами (например, военно-политического характера) могут оказаться «поразительно успешными» в плане дестабилизации политической системы управления. В противном случае, «не подкрепленные иными мерами, они редко приводят к дестабилизации». Рост военных расходов России, обусловленный опасениями в связи с приближением сил НАТО к ее границам, может иметь для отечественной экономики более разрушительные последствия, чем санкции. Так, в 1980-е годы участие в гонке вооружений оказалось непосильным бременем для советской экономики и стало одной из причин распада СССР [1].

Анализ возникновения проблемы санкций.

Экономические санкции против государства, назначенного враждебным, изобрели не вчера. Еще Берлинский декрет императора Наполеона, изданный в 1806 г., своим первым параграфом гласил: «Британские острова объявляются в состоянии блокады», и по сути своей не был ничем иным, как объявлением экономических санкций Англии со стороны объединенной императором Европы.

Континентальная блокада была настолько масштабной, что потрясла едва ли не всю тогдашнюю мировую экономику. Учёные на протяжении многих десятилетий, не раз обращаясь к изучению тех событий, старались, что называется, найти ключи к этой теме, причём такие, которые позволяли бы предвидеть возможность повторений и избежать их. Экономический урон, к которому привела Континентальная блокада, был очевидным и впечатляющим для всех её участниц.

Наполеон не мог просто высадиться на Британских островах, взять Лондон и покончить с торгашеским величием соперника, потому что соперник располагал на море преобладающей силой, и обыкновенно свойственное императору чисто военное решение проблемы было тут затруднительно. Пришлось

прибегать к невоенному, обходному приему континентальной блокады, которая, по замыслу императора, должна была до такой степени расстроить английскую промышленность и торговлю, что Англия, не в силах далее выносить такое разорение, сама запросила бы мира на условиях Наполеона.

Континентальная блокада — система экономических и политических санкций, введенных императором Наполеоном I в 1806 г. против Великобритании с целью сломить ее сопротивление и принудить к признанию французской гегемонии в Европе.

Путем закрытия европейских портов для английской торговли французское правительство стремилось также нанести удар по экономическим интересам Великобритании и поддержать тем самым французские торгово-промышленные круги.

21 ноября 1806 г. Наполеон I издал декрет, извещавший все европейские дворы об установлении блокады Британских островов, запрете любых контактов с Великобританией (включая торговые и почтовые); товары, принадлежавшие британским подданным, подлежали конфискации, а англичане, обнаруженные на территории, контролируемой французской армией, становились военнопленными. Декрет запрещал принимать в портах европейских стран суда под любым флагом, если они прибыли из Великобритании и ее колоний или побывали там транзитом. Страны Европы предполагалось включить в экономическую орбиту Франции, которая стала бы центром европейской торговли. Естественно, такая политика была очень выгодна французам, так как сокращение заморских поставок пришлось бы компенсировать на внутреннем рынке, а страной-поставщиком, в первую очередь, выступала бы Франция.

25 июня 1807 года был заключен Тильзитский мир с Россией, которая присоединилась к континентальной блокаде. И Россия с Францией стали пытаться заставить присоединиться к блокаде Данию, Швецию и Португалию, под угрозой совместного нападения на эти страны. Естественно, ни одна из них не стала бы воевать с альянсом ведущих континентальных держав, казалось, что экономическое удушение Англии вполне реально.

Выход был только один - ужесточение условий блокады. Великобритания приняла так называемые «Приказы в совете» (законы, проходящие в парламенте без обсуждений), которые фактически поощряли контрабанду и при этом запрещали всем нейтральным странам вести официальную торговлю с Францией и ее союзниками. В ответ на это в том же ноябре, а затем декабре 1807 года были подписаны Миланские декреты, которые предписывали уже не просто запрет морской торговли, а любые экономические связи с Британией. Английские товары не могли продаваться в Европе и должны были быть уничтожены.

Несмотря на то, что и блокада, и война с Францией требовали все больше средств, английская экономика выдерживала это напряжение, в основном благодаря тому, что внутренний рынок в Британии был развит и очень объемен. Разработанная еще У. Питтом-младшим налоговая система прогрессивного налогообложения также работала безукоризненно и вызывала в обществе одобрение.

Но эти меры все же не спасли Англию от некоторых проблем. Французский историк Ж. Тюлар полагает, что присоединение к блокаде России, а затем абсолютно протекционистское и изоляционистское решение США закрыть свой рынок для всех воюющих в Европе сторон, привели к тому, что британская экономика оказалась в тяжелом кризисе. Началось переполнение складов продукцией, которую не успевали реализовать. В Манчестере закрылось 6 из 38 фабрик, в Глазго недельная плата рабочих упала в три раза. В этом же году цены на хлеб выросли на 30%, инфляция бумажных денег к 1813 году составляла 30% номинала. При этом уровень жизни в сельской местности в связи с ростом спроса напротив вырос - в 1804-1810 годах заработная плата в неделю выросла на 20% и продолжала расти в следующие годы.

Несмотря на это, Англия относительно спокойно пережила эпоху континентальной блокады. Социального взрыва не произошло, правительство действовало, опираясь на поддержку в обществе (кроме социальных низов), а борьба с последствиями блокады была достаточно эффективной. Так, англичанам удалось вывести из блокады Португалию, через которую шли большие поставки как экспорта так и импорта, в 1809 году был заключен договор с Османской империей, и английские товары полились на обширные рынки Востока, а через Балканы – и в Центральную Европу, с конца 1810 года начался постепенный отход от политики блокады в России.

Россия до Тильзитского мира вела значительную торговлю с Англией. Она ввозила из Англии колониальные товары, пряжу, хлопок и пр., а вывозила туда главным образом продукты сельского хозяйства. После прекращения торговли с Англией Россия испытывала на себе тяжелые последствия континентальной блокады.

Чтобы оценить ее влияние на экономику России необходимо определить место Англии в российской

внешней торговле. Долгое время господствовало представление о том, что Англия была чуть ли не единственным импортером российских товаров. Если же обратиться к тем доказательствам, что имеются в отечественной литературе, то обнаружатся удивительные вещи.

Соотношение импорта и экспорта между Россией и Англией, 1802-1807 гг.

Год	Курс (пенсов за рубль)	Экспорт из России руб.	Импорт Англии из России ф. ст.	Доля Англии в экспорте	Импорт в Россию руб.	Экспорт Англии в Россию ф. ст.	Доля Англии в импорте
1802	30,33	63 277 759	2 182 430	27,3%	56 530 095	1 281 555	17,9%
1803	34,27	67 148 643	2 335 219	24,4%	55 558 125	1 260 032	15,9%
1804	31,16	59 017 550	2 263 766	29,5%	49 500 109	1 199 831	18,7%
1805	31,57	72 430 189	2 527 078	26,5%	55 529 118	1 508 056	20,6%
1806	30,12	62 649 556	2 576 699	32,8%	51 641 466	1 692 091	26,1%
1807	25,57	53 564 901	2 569 484	45,0%	40 403 662	1 699 512	39,5%

Из таблицы видно, что в среднем в 1802–1804 гг., когда морская торговля в наименьшей степени была подвержена превратностям войны, на долю Англии приходилось 27% российского экспорта и 17,5% импорта. В дальнейшем, главным образом, в связи с вытеснением из российской внешней торговли Голландии, чье побережье, как союзной с Францией страны, блокировалось англичанами, доля Англии несколько возросла.

Таким образом, можно считать, что в начале XIX в. на русско-английскую торговлю приходилось около 25–30% оборота российской внешней торговли. Между тем, после разрыва с Англией товарооборот упал в значительно большей степени, что значительно отразилось на экономике России того периода[2].

За последние 60 лет одними из самых известных и повсеместно обсуждаемых примеров введения санкций могут являться санкции против Южно-Африканской Республики.

Южная Африка была подвергнута экономическим санкциям с 60-х годов, при этом с середины 80-х они значительно усилились. Многие государства и организации ввели запрет на экспорт из ЮАР и активно выступали за то, чтобы компании и банки, которые осуществляли предпринимательскую деятельность в Южной Африке или вели с ней дела, вывели свои капиталы из страны. Только в США к концу 1980-х годов в 26 штатах, 22 округах и более 90 городах были приняты законы о запрете сделок с компаниями, которые ведут бизнес в ЮАР. Движение в поддержку вывода капитала заставило организации, в том числе, многие университеты и государственные пенсионные фонды, изъять свои активы из компаний, которые вели бизнес в Южной Африке. Правительства также усилили давление, взяв на вооружение избирательную политику закупок, в соответствии с которой предпочтение отдавалось тем поставщикам товаров и услуг, которые не имели бизнеса в Южной Африке. Финансовые санкции перекрыли доступ к сбережениям, хранившимся за рубежом. Торговые ограничения распространялись на импорт южноафриканского Крюгерранда (в то время — золотая инвестиционная монета Южной Африки), определенных видов продукции сталелитейной промышленности и черной металлургии, а также продукции, государственных предприятий урановой, угольной, текстильной, сельскохозяйственной, пищевой и нефтяной отраслей. Меры, направленные на вывод капитала из Южной Африки, и международные торговые ограничения действовали вплоть до 1994 года.

В течение действия санкций Южная Африка продолжала добывать и экспортировать полезные ископаемые, алмазы и золото. Экспортируя полезные ископаемые, страна, несмотря на санкции, могла покупать нефть и другие необходимые товары, хотя и по более высокой цене. В стране сохранялись разнообразные обрабатывающие производства, многие из которых использовали местное сырье, местную сельскохозяйственную продукцию, местный скот и местные полезные ископаемые. В сельском хозяйстве произошла диверсификация, в результате чего появилось производство ряда культур, которые стало трудно ввозить из-за рубежа. Цены на акции компаний, столкнувшихся с выводом капитала институциональных инвесторов, практически не изменились, поскольку акции, от которых избавлялись эти инвесторы, выкупались другими инвесторами.

В конечном итоге, санкции задушили инвестиции. Объем инвестиций резко сократился вследствие неопределенности, обусловленной финансовыми санкциями, которые были введены в середине 1980-х годов. Внутренние вложения в основные фонды сократились с 26% ВВП в 1980-1985 годах до 19% в 1986-1990 годах. Ежегодные темпы прироста капитала снизились с 4% в начале 1980-х годов до 1% после 1985 года, а в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности и строительстве

запасы капитала фактически сократились[4].

Еще одним известным примером введения санкций одного государства против другого является эмбарго на любые торговые отношения между США и Республикой Кубой. Этому послужило создание в 1959 году революционного правительства во главе с Фиделем Кастро. В мае 1959 года был издан декрет об аграрной реформе. В соответствии с ним на Кубе были ликвидированы частные латифундии и землевладение иностранцев. Более 40 процентов земель перешли в государственный сектор сельского хозяйства, остальные распределены среди крестьян. 22 июля 1960 года правительство Кубы объявило об окончательной национализации всех сахарных заводов и плантаций, принадлежавших американским компаниям. В августе 1960 года были национализированы телефонные и электрические компании, нефтеперегонные заводы. В то же время США прекратили поставлять на Кубу нефть и покупать ее сахар, хотя действовало долговременное соглашение о покупке. В сентябре 1960 года кубинское правительство национализировало все филиалы североамериканских банков. Общая стоимость конфискованного американского имущества составила один миллиард долларов. Однако президент США Эйзенхауэр не собирался так просто сдавать экономические и политические интересы своей страны. 19 октября 1960 года американское правительство объявило о полной экономической блокаде Кубы, прекратив все операции по фьючерсным контрактам на поставку нефти новому коммунистическому строю и экспорту сахара. Срыв этих долгосрочных договоренностей принес обеим сторонам огромные потери. Каждый последующий президент США добавлял свои декреты или законы по ужесточению эмбарго. Начало либерализации экономической блокады Кубы положил закон, подписанный в 2000 году президентом Клинтоном, разрешивший продажу Кубе широкого ассортимента продукции сельского хозяйства: от продуктов питания до удобрений и древесины. С 2001 по 2004 год Куба закупила в США продуктов питания на сумму около миллиарда долларов.

Экономическая блокада, установленная правительством США, нанесла колоссальный ущерб экономическому развитию Кубы в период после 1960 года. В 2005 году министр иностранных дел Кубы Фелипе Перес Роке сообщил, что за 44 года блокады кубинской экономике был нанесён ущерб в размере 82 млрд. долларов США. В период до октября 2006 года, за 45 лет блокады кубинской экономике был нанесён ущерб в размере 86 млрд. долларов США. По официальным данным правительства Кубы, по состоянию на начало декабря 2010 года прямой ущерб от экономической блокады составил 104 млрд. долларов США (а с учётом обесценивания доллара по отношению к золоту в период после 1961 года — 975 млрд. долларов США)[5].

Выводы. Главный вывод из международного опыта состоит в том, что экономические ограничения могут повлечь за собой серьезные последствия в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Действительно, проведенный обзор показал, что экономические санкции могут значительно ухудшить состояние экономики страны-адресата. Для возмещения ущерба, нанесенного этими санкциями экономике стран-адресатов, требовался гораздо более длительный период времени, чем срок действия санкций. Как только страна-адресат оказывалась изолированной от крупных экономических и финансовых рынков, иностранные и даже отечественные инвесторы теряли интерес к инвестициям в эту страну, ухудшая перспективы экономического развития в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Это особенно заметно на примере Южной Африки, которая была отрезана от внешнеторговых операций в период действия санкций. Изоляция от внешнеэкономической деятельности (торговых и банковских операций), которая играет ключевую роль в экономическом развитии стран, наносила огромный ущерб странам-адресатам даже в том случае, если санкционер тоже нес определенные убытки вследствие упущенных возможностей торговли с объектом санкций.

Обобщая все вышесказанное и отрываясь от сегодняшних реалий можно сказать, что экономические

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1.Клинова, М. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским союзом / М. Клинова, Е. Сидорова // Вопросы экономики. – 2014. - №12. – С.67–79.
- 2.Арская, Л.П. Ограничения в международной торговле и их социально-экономические проекции. Роковая ошибка Наполеона Бонапарта / Л.П. Арская [Электронный ресурс] / Информационный портал ukros.ru. – Режим доступа: ukros.ru/wp-content/uploads/2015/06/арская.doc. – Дата доступа: 08.09.2015
- 3.Коловангин, П.М. Санкции Запада против России как средство политического шантажа и экономического давления / П.М. Коловангин, В.А. Сикацкий, М.Ю. Елсуков, А.Д. Шматко / Сборник материалов Международного конгресса «Возрождение производства, науки и образования в России: вызовы и решения»/ Под. Общ. Ред. С.Д. Бодрунова. – М.: ЛЕНАНД, 2015. – 464с.
- 4.Как показывает опыт ЮАР, эффективность санкций зависит от значимости страны для мировой экономики [Электронный ресурс] / Газета Ведомости – Москва, 2014. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/03/26/kak-pokazyvaet-opyt-yuar-effektivnost-sankcij-zavisit-ot-> - Дата доступа: 01.05.2015.
- 5.Начало экономической блокады Кубы [Электронный ресурс] / Информационный портал Календ – Москва, 2014. – Режим доступа: <http://www.calend.ru/event/4358/>. – Дата доступа: 04.05.2015.

ограничения могут, является как составным элементом холодной войны, так и основным элементом «войны экономической». Эффект их можно сравнить с взрывом атомной бомбы - противник пострадает и даже вероятнее всего будет устранен, но за это платить придется всем.

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Бокун Н. Ч., канд. экон. наук, доцент кафедры статистики БГЭУ

Аннотация. Рассмотрены проблемы измерения, методологии оценок теневой экономики, ее региональных аспектов. Предложено использовать на региональном уровне комбинацию метода расхождений, экспертных оценок и специальных выборочных обследований. Представлены результаты пробных расчетов показателей теневой экономики по г. Минску.

THE PROBLEMS OF DIMENSION OF THE REGIONAL SHADOW ECONOMY

N. Bokun, Statistic's Department BSEU

Abstract. The Problems of dimension, measurement methodology of the shadow economy, regional aspects are considered. The usage of a combination of divergences method, expert estimators, special sample surveys is offered. The results of trial calculations, conducted in Minsk, are presented.

Введение. Теневая экономика (ТЭ), как явление, характерна для любой страны, независимо от формы хозяйствования. Расширение функций государства, растущая регламентация экономической деятельности обуславливают реакцию неприятия со стороны домашних хозяйств, субъектов хозяйствования, т.е. как со стороны потребителей, так и производителей, что выражается в увеличении объемов теневой деятельности. Их рост и существенные размеры, которые в отдельных странах СНГ, по экспертным оценкам достигают 40-50% от ВВП [1, с. 42; 2, с. 3-11], приводят к серьезным последствиям: снижению надежности официальной статистики, появлению макро- и мезоэкономических диспропорций, сокращению налоговой базы, оттоку рабочей силы из официальной экономики, криминализации экономики, деградации личности как производителя, так и потребителя и т.д. Все это вызывает необходимость проведения постоянных работ в области измерения и регулирования теневой экономики. Однако до сих пор не выработаны единые методологические подходы к оценке и прогнозированию ТЭ, что обусловлено разнородностью исходной информации, множественностью трактовок и существующих методов измерения. Особенно сложно поддается оцениванию теневая деятельность на уровне регионов. Отсутствуют фундаментальные отечественные разработки по статистике и регулированию ТЭ, теории мотивации и поведения субъектов теневой деятельности, тем более в сфере региональной ТЭ.

В данной статье рассмотрены особенности и проблемы расчета показателей теневой экономики на уровне регионов, предложены методологические подходы в области измерения региональной теневой экономики, основанные на расширенном понимании теневой экономической деятельности и многовариантных оценках ее размеров с использованием комбинации прямых и косвенных методов.

Основная часть. Теневая или ненаблюдаемая экономика (ННЭ) рассматривается автором как на макроуровне, так и на уровне регионов, с точки зрения расширительной концепции границ производства, используемой в рекомендациях системы национальных счетов (СНС), ОЭСР, Росстата, Белстата [1; 5, с. 54-60; 12; 13], согласно которой:

- используются две категории границ производства: а) общие границы сферы производства и б) границы сферы производства для СНС; первая категория разделяет экономические и неэкономические виды производства, вторая определяет границы экономического производства, которое должно быть включено в национальные счета и оценено в ВВП. Границы сферы производства в СНС являются более узкими, охватывая производство товаров и услуг для продажи и собственного потребления, но, не включая стоимостные величины услуг, осуществляемых домашними хозяйствами