

## САНКЦИИ И ТОРГОВЫЕ ВОЙНЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Гороховик Ксения Викторовна, студент 3 курса,

Друк Валентина Юрьевна, к.э.н, доцент

Полесский государственный университет

Gorohovik Kseniya Viktorovna, 3-year student, kseniagorohovik50@gmail.com,

Druk Valentina Yurievna, PhD, Associate Professor, druk.v@polessu.by

Polesky State University

**Аннотация.** В статье отражены отличительные черты экономических санкций, рассмотрены конкретные случаи их применения, позволяющие оценить влияние санкций на экономику стран.

**Ключевые слова:** международная торговля, торговые войны, экономические санкции, инструменты, конфликты.

Отношения между странами не всегда складываются благоприятно, обострение межгосударственных отношений может иметь различные причины, такие как политические разногласия, территориальные споры, конкуренция за ресурсы и другие. В настоящее время происходит обострение межгосударственных отношений. Следствием конфликтов между странами становится применение односторонних мер (санкций), а также возникновение торговых войн между ними.

Односторонние меры, такие как санкции, применяются одной страной в отношении другой с целью наказания или оказания давления на её правительство. Санкции имеют различные формы, такие как ограничения на торговлю, финансовые операции, энергетический сектор и другие. Они могут оказывать серьёзное влияние на экономику и благосостояние страны, а также на жизнь обычных граждан. На сегодняшний день экономические санкции являются одним из наиболее распространённых инструментов внешней политики.

Трактовка термина «санкции» является довольно широкой: санкции могут рассматриваться как самостоятельное явление или, к примеру, в качестве меры торговых войн.

Торговые войны – это форма экономического конфликта между двумя или несколькими странами, когда они вводят пошлины, квоты, запреты на импорт или другие ограничения в торговле. Это может привести к сокращению объёма торговли между странами и негативно сказаться на экономическом росте и благополучии.

В этом вопросе наиболее интересным является взгляд американского политолога Роберта Пейпа, который он выразил в своей работе «Почему экономические санкции не работают» [1]. По его мнению, следует разграничивать санкции и торговые войны, так как они имеют различные *целевые установки*. Вводя санкции, страна-инициатор стремится достичь определённых политических целей: вынудить страну, на которую оказывается влияние, принять необходимый политический курс или выгодное для нее решение. Таким образом, во главу ставится не получение максимальной экономической выгоды, как в случае с торговыми войнами, а конкретные политические цели без учёта возможных экономических потерь.

Помимо этого, различаются также и *инструменты*, применяемые в обоих случаях. Если говорить про торговые войны, то акцент в основном ставится на регулирование торговли товарами и услугами. Это могут быть тарифы, обязательства по объему торговли, квоты, субсидии (в виде финансовой поддержки отечественным производителям), антидемпинговые меры и тому подобные. Санкции могут иметь более широкий спектр мер, которые не ограничены одной лишь торговлей. К таким мерам относятся: запрет сделок с теми или иными компаниями или лицами, ограничения на поставки товаров и услуг, ограничения финансовых операций, блокировка активов и визовые ограничения, то есть запрет на въезд отдельных лиц, вывод дипломатических представителей и иные.

Также немаловажным отличительным признаком являются сами *участники* санкций и торговых войн. В современном мире обмен санкциями может идти как между партнёрами, так и между странами со слабой торговлей [2]. Торговые войны в свою очередь происходят в основном между торговыми партнёрами. С этой точки зрения интересен опыт ожесточенных войн политически близких союзников США и Японии.

В 1980-е годы рынок США был заполнен качественными и в то же время недорогими японскими товарами, что привело к волне недовольств со стороны американских производителей, которые были не в состоянии конкурировать на равных условиях. До данных событий японская экономика процветала. Это произошло за счёт льгот, субсидий и патентов тех же Штатов, а также за счёт грамотного экономического планирования и высокой производительности труда. Американская общественность была недовольна таким положением дел, поэтому против Японии стали применяться следующие методы: тарифные гонки, ложные обвинения, введение ограничений и т. д. В 1987 году Америкой был нанесён удар по самому технологичному сектору японской продукции – по чипам. Японских производителей чипов обложили 100% налогом, обвинив их в картельном сговоре. В дальнейшем последовали ограничения и на другие японские промышленные товары, что фактически закрыло им путь на американский рынок [3].

Ещё одним отличием санкций и торговых войн является *число участников*. В торговых войнах обычно участвуют два игрока (к примеру, США и Япония, США и Китай, другие), а остальные игроки пассивны (хотя возможно и другие случаи). В санкционных войнах нередко тоже только два участника, однако в то же время распространены и случаи широких коалиций стран-инициаторов или наложение санкций против группы стран [2].

Торговых войн было достаточно много, это и «банановая», и «мясная», «зерновая и зернобобовая» и «налоговая» войны, происходившие в прошлом столетии.

Однако есть и совсем недавний пример, такой как конфликт между США и Китаем.

В 2018 году США пересмотрели свою внешнеэкономическую политику и начали протекционистскую политику в отношении Китая. Президент Трамп ввёл повышенные ввозные пошлины на китайские товары в размере 50 млрд долларов. Китай ответил зеркально введением пошлин на американские товары на ту же сумму. В дальнейшем США вводили дополнительные пошлины, на что Китай отвечал аналогичным образом. Целью проводимого переговорного процесса было заключение сделки, в которой американцы получают преференции, а Китай участвует только на равноправных условиях. Обе стороны, несмотря на их заявления, вели торговую войну осторожно. Это связано с тем, что Китай не хотел жертвовать достигнутым на американском рынке, а правительство США знало о своих слабостях.

В результате конфликта Америка начала поощрять другие страны замещать китайские товары, нередко закрывая глаза на то, что, к примеру, Вьетнам или Филиппины переупаковывают китайскую продукцию, выдавая ее за свою. В случае с Индией необходимо было закрывать глаза на производство подделок китайских товаров, которые сами были «копиями» изделий западных марок. Таким образом, власти США поддерживают экономическое развитие там, где прежде его не хотели. На сегодняшний день торговая война США против Китая не закончена и едва ли вскоре завершится [4].

Возвращаясь к определению санкций, отметим, что они представляют собой ограничение или полное прекращение торговых и финансовых операций, применяемые страной или группой стран к другой стране или группе стран для достижения целей, связанных с вопросами безопасности или внешней политики [2].

*Основные цели санкций:*

- прекращение военных действий;
- изменение политики страны или дестабилизация политической системы страны-адресата;
- умеренное изменение политического курса страны-адресата;
- разрушение военного потенциала страны-адресата.

Санкции оцениваются как негативное явление в межгосударственных отношениях и их воспринимают как средство давления и экономического воздействия на политические решения, уже сейчас многие страны и международные организации начали рассматривать их последствия и с другой стороны. Для отдельных экономик санкции дают обратный (положительный) эффект, примером такой страны может служить Куба, против которой в 1960-х годах США ввели санкции.

На торговлю с Кубой было введено эмбарго, то есть американские компании больше могли торговать с островом и инвестировать туда, помимо этого финансовые операции между этими странами также ограничивались и в рамках санкций были введены ограничения на путешествия граждан Америки на Кубу. Экономическая блокада, установленная правительством США, нанесла серьезный ущерб экономическому развитию Кубы в период после 1960 года, но в то же время способствовала развитию некоторых отраслей. В ответ на санкции Куба вынуждена была активно развивать собственную экономику, используя преимущественно местные ресурсы и потенциал, тем самым уменьшая зависимость от американских товаров и инвестиций. В результате на сегодняшний день важной составляющей кубинской экономики является экспорт медицинских товаров, а основным факто-

ром-мотиватором развития отрасли как раз и послужили санкции. Т. е., находясь под санкциями, страна получает возможность развития национальных отраслей в отсутствие конкуренции с иностранными, более мощными, производителями [5].

Также можно привести и такой пример положительного влияния санкций: под влиянием санкций Республика Беларусь была вынуждена искать новых партнеров и развивать отношения с другими странами, что привело к созданию новых рынков сбыта и возникновению новых возможностей для экономического роста. Санкции, наложенные на торговлю, вынуждают скрывать реального производителя продукции, страны идут обходными путями, тем самым формируя отношения, которые в иных условиях не развивались бы. Так, после введения Евросоюзом санкций на экспорт древесины перед белорусскими бизнесменами возникла необходимость в поиске путей обхода западных санкций. Одним из возможных решений для подсанкционных предприятий была регистрация компании в другой стране и осуществление деятельности от ее имени. Среди основных стран, выбранных с этой целью, были Казахстан и Кыргызстан. Такой выбор во многом объясняется нахождением трёх стран в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Согласно статистическим данным, после введения санкций ЕС против белорусской деревообработки, поставки древесины в Европу из стран ЕАЭС выросли очень значительно: в 2020-2021 гг. стоимость поставок оттуда составляла примерно 445 тыс. евро, а после введения санкций, только с июня по октябрь 2022 года, объем продаж превысил 30 млн евро. Такая тактика используется для обхода санкций и сохранения доступа к мировым рынкам [6].

Кроме того, санкции побудили Беларусь к развитию своей промышленности, активизации научно-технических инноваций и снижению зависимости от импорта, что в перспективе будет способствовать укреплению экономической независимости и защите национальных интересов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Во-первых, санкции могут рассматриваться как самостоятельное явление или как инструмент торговых войн. При этом стоит понимать, что отличие между данными понятиями всё же есть: у торговых войн в качестве основы выступают экономические интересы, в то время как санкции применяются для реализации не только экономических, но и политических целей.

Во-вторых, на практике имеет место двойственное влияние санкций на подсанкционную экономику. С одной стороны, санкции приводят к серьезным экономическим потерям, ограничивая доступ отдельных стран на мировой рынок; нарушению принципа свободной и справедливой торговли, и ухудшению международных отношений. С другой стороны, можно выделить такие положительные аспекты санкций, как развитие и укрепление национальных отраслей (например, промышленность или сельское хозяйство), в которых ранее страна зависела от импорта; создание возможностей для субъектов малого и среднего бизнеса, которые быстрее приспосабливаются к новым условиям. В конечном итоге, санкции могут привести к диверсификации экономики и укреплению конкурентоспособности страны.

Для решения проблем, возникающих в результате введения санкций, можно предложить следующее: разработка специальных систем мониторинга и анализа, которые позволят странам принимать обоснованные решения в области торговли; поиск компромиссов, которые позволят удовлетворить интересы обеих сторон; диверсификация рынков с целью уменьшения зависимости от одного источника и

снижения уязвимости в случае возникновения торговых конфликтов. Кроме того, важно продолжать развивать международные организации, такие как Всемирная торговая организация (ВТО), которые могут служить платформой для разрешения торговых споров и содействия сотрудничеству между странами. Эти организации должны иметь достаточную авторитетность и власть, чтобы эффективно регулировать торговлю и принимать решения, которые будут справедливы для всех сторон. В целом, решение проблем, связанных с санкциями и торговыми конфликтами, требует комплексного подхода и сотрудничества между странами. Только через диалог, компромиссы и разнообразие можно достичь стабильности и процветания в мировой экономике и политике.

#### **Список использованных источников**

1. Pape R. Why Economic Sanctions Do Not Work? [Электронный ресурс] // Robert A. Pape – Режим доступа: [https://web.stanford.edu/class/ips216/Readings/pape\\_97%20\(jstor\).pdf](https://web.stanford.edu/class/ips216/Readings/pape_97%20(jstor).pdf). – Дата доступа: 09.10.2023.
2. Экономические санкции как политическое понятие [Электронный ресурс] // И.Н. Тимофеев. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheski-e-sanktsii-kak-politicheskoe-ponyatie/viewer>. – Дата доступа: 09.10.2023.
3. «Наша экономика переживает свой собственный Перл-Харбор»: как США вели торговую войну с Японией в 1980-е годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzen.ru/a/ZDgy3SuKJWmmbX8P>. – Дата доступа: 09.10.2023.
4. Результаты торговой войны США и Китая: кто проиграл и кто выиграл [Электронный ресурс] // ТАСС. – Режим доступа: <https://tass.ru/opinions/13571599>. – Дата доступа: 10.10.2023.
5. Куба: история бессилия самых продолжительных санкций [Электронный ресурс] // РАПСИ. – Режим доступа: <https://rapsinews.ru/publications/20220622/308045558.html>. – Дата доступа: 10.10.2023.
6. БРЦ: Белорусские компании в обход санкций поставляют древесину в ЕС через Казахстан и Кыргызстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.occrp.org/ru/daily/17487-2023-04-05-09-04-57>. – Дата доступа: 10.10.2023.