

УДК 338.92

ББК 65.9(2Р)30-2

Э40

DOI 10.36264/978-5-89665-403-2-2026-039

А в т о р ы:

Алексеев А.В., д.э.н. – предисловие, гл. 3, заключение; Базаров А.Б., к.э.н. – гл. 10; Баранов А.О., д.э.н. – гл. 4, гл. 7; Гильмундинов В.М., д.э.н. – гл. 10; Гореев А.В., к.э.н. – гл. 4; Дементьев Н.П., д.ф.-м.н. – гл. 6; Казанцева Л.К., к.и.н. – гл. 10; Казанцев С.В., д.э.н. – гл. 5; Колложнов Д.В., PhD in economics, к.э.н. – гл. 12; Колложнов Е.Д. – гл. 12; Комарова А.В., к.э.н. – гл. 9; Музыко Е.И., д.э.н. – гл. 8; Павлов В.Н., д.т.н. – гл. 7; Рыженков А.В., д.э.н. – гл. 11, приложение; Савина А.И., к.э.н. – гл. 10; Слепенкова Ю.М., к.э.н. – гл. 4; Тагаева Т.О., д.э.н. – гл. 10; Тесля П.Н., к.э.н. – гл. 2; Филимонова И.В., д.э.н. – гл. 9; Фомин Д.А., к.э.н. – гл. 1.

Рецензенты:

д.э.н. Н.И. Суслов, д.э.н. Н.М. Ибрагимов, к.э.н. М.А. Ягольницер

Э40

Экономика России в новой макроэкономической реальности: от структурных диспропорций к новой модели роста / под ред. А.В. Алексеева, Л.К. Казанцевой. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2026. – 426 с.

ISBN 978-5-89665-403-2

В монографии дается анализ новой макроэкономической реальности – ее производственной, финансовой, демографической, эколого-экономической составляющих – сложившейся под воздействием внешних и внутренних факторов. Рассматриваются вопросы создания диверсифицированной национальной экономики в противовес курсу на консервацию сырьевой модели развития. Внимание фокусируется на инструментах стратегического развития, на моделях поиска компромисса между целями экономической политики, на проблемах адаптации нефтегазового сектора к новым реалиям. Теоретико-методологическим фундаментом исследования стали передовые концепции моделирования экономической динамики, промышленных циклов и условий макроэкономической стабильности.

Монография подготовлена по плану НИР ИЭОПП СО РАН по проектам № 121040100281-8 «Методы и модели обоснования стратегии развития экономики России в условиях меняющейся макроэкономической реальности» и № 126020516495-3 «Методология и методика разработки и обоснования приоритетов инвестиционной, кредитно-денежной и фискальной политики структурной трансформации российской экономики в новых геополитических условиях»; адресована ученым-экономистам, работникам государственных служб, частных корпораций и учебных заведений.

УДК 338.92

ББК 65.9(2Р)30-2

ISBN 978-5-89665-403-2

© ИЭОПП СО РАН, 2026

© Коллектив авторов, 2026

Полная электронная копия издания расположена по адресу:

http://lib.ieie.nsc.ru/docs/2026/039-EconRus/Ekonomika_Rossii_v_Novoy_macrocon_realnosti.pdf

Глава 2

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ

Один из первых зарегистрированных случаев экономических санкций описан в «Мегарском указе» (около 432 г. до н. э.), согласно которому Афины закрыли свои порты для доступа мегарцам в ответ на незаконное использование теми афинской земли. Формальным поводом же стало убийство афинского глашатая. Указ, который фактически заблокировал торговлю Мегары, многие историки трактуют как спусковой крючок или главный повод последовавшей за этим Пелопоннесской войны.

В дальнейшем торговые блокады и эмбарго применялись многократно. Как правило, – во время войн с целью усиления торговыми мерами тех эффектов, которые обычно достигались военными средствами. Санкции дополняли своим экономическим давлением военные усилия и способствовали возникновению разрушительных синергетических результатов. Известным примером подобных санкций является Континентальная блокада, введенная Наполеоном против Англии. Она дополняла военно-морские действия Франции запретом на торговые сношения с английскими торговцами для всех государств Европы, которые были в союзе с Францией. И у военных действий, и у блокады была единая цель: ослабление экономики Англии и подчинение политики, проводимой элитой острова диктату Наполеона.

Современные санкции получили законный статус по итогам Первой мировой войны. Их провозглашенная цель состояла в том, чтобы препятствовать возникновению военных действий мирными торговыми средствами. Лига Наций действительно успешно предотвратила несколько локальных конфликтов, однако, ко всеобщему удивлению, успешными были в основном не сами санкции, а угроза их применения. Зато с примененными санкциями дело обстояло не так благополучно.

М. Малдер [Mulder, 2022] показал последствия несогласованности действий членов Лиги Наций, в результате которой была подорвана миротворческая результативность санкционной политики. В частности, когда Лига Наций в 1935 г. ввела санкции против Италии в ответ на ее вторжение в Эфиопию, Великобритания и Франция, отказались присоединиться к ним. В конечном итоге эта несогласованность обернулась колоссальным провалом, подорвавшим авторитет Лиги. Другим примером неудачи применения санкционных мер было введение Соединенными Штатами запрета на поставки в Японию оружия, а затем – и нефтепродуктов, чтобы воспрепятствовать японским военным завоеваниям в Восточной Азии. Против ожидания санкционера, эти меры подтолкнули Японию к расширению военных действий в Юго-Восточной Азии и последующему нападению на Пёрл-Харбор в декабре 1941 г. После этого вступления США в мировую войну стало неизбежным.

История говорит, что экономические санкции – странный инструмент экономической политики. Очень часто их результат сильно не похож на то, что замыслили санкционеры. Объявленные как средство прекращения или предотвращения войн, они часто приводили к неожиданным последствиям. Странность санкций состоит также и в самой их сущности и формах проявления. Почти все санкции не законны и аморальны. Об этом в экономической науке говорят, но, на наш взгляд, недостаточно основательно.

Цель данного исследования состоит в том, чтобы продемонстрировать природу экономических санкций и осветить стратегические действия страны-мишени в ответ на применяемые санкции, опираясь на опыт России и зарубежных стран.

2.1. Политико-экономическая природа санкций

Экономические санкции – это целенаправленные ограничительные меры, применяемые одним государством, группой государств или международной организацией против другого государства (его организаций, компаний или граждан) с целью добиться изменения его политики или поведения. Политико-

экономическая природа санкций двойственна, и она такова, что вы праве отдельно рассматривать экономическую и политическую стороны санкций отдельно.

Политическая природа порождена целями и мотивацией санкционирующей стороны. С точки зрения политологии, санкции – это, прежде всего, инструмент внешней политики принуждения. Последнее может быть реализовано несколькими способами:

- невоенное принуждение, являющееся альтернативой военному вмешательству. Таким образом производится давление на правительство-мишень без применения открытой силы.

- демонстрация позиции и сигнализация: введение санкций – это мощный политический сигнал как для страны-мишени, так и для международного сообщества. Государство-санкционер своими действиями открыто проявляет осуждение определенных действий государства-мишени (например, нарушения прав человека, агрессии, разработки оружия массового поражения и т.д.).

- целевые (умные) санкции направлены на конкретных лиц, компании или сектора экономики, связанные с правящей элитой. Цель – минимизировать гуманитарный ущерб для населения и максимально увеличить давление на тех, кто принимает решения.

- легитимизация через международные организации: санкции, введенные через ООН или другие многосторонние организации. Такие санкции обладают большей легитимностью и воспринимаются как санкции всего международного сообщества, а не одной страны.

Экономическая природа санкций (механизмы и инструменты) выражается в целенаправленном нарушении нормальных экономических связей страны-мишени с целью создания издержек для экономики-мишени. Для оказания экономического давления применяют инструменты финансового и торгового воздействия. Финансовые санкции направлены на заморозку активов, запрет на операции с государственным долгом, отключение от международных платежных систем (например, SWIFT), ограничения для центрального банка. Торговые санкции проводятся с применением следующих инструментов:

- эмбарго: полный запрет на торговлю определенными товарами или всей торговли;
- экспортный контроль: запрет на поставки высоких технологий, оружия, критического импорта;
- импортные ограничения: запрет на покупку ключевых экспортных товаров страны-мишени (например, нефти, газа);
- персональные санкции: заморозка активов и запрет на въезд для конкретных лиц и их семей.

Применение санкций ведет к достижению следующих экономических целей: подрыв экономического потенциала; ослабление экономики страны-мишени; чтобы лишить ее ресурсов для проведения нежелательной политики (например финансирования войны); создание макроэкономической нестабильности (девальвация национальной валюты, рост инфляции, падение ВВП и т. д.);

Политико-экономическая природа санкций проявляется в диалектическом единстве и внутренних противоречиях их сторон. Политическое изменение достигается через нанесение экономического ущерба. Однако страны, вводящие санкции, также несут экономические потери (потеря рынков сбыта, рост цен на сырье, убытки своих компаний). Потери со стороны санкционирующей страны создают политическое напряжение. В результате стратегического взаимодействия страна-мишень осуществляет защитную политику. Она ищет обходные пути для развития своего экспорта и импорта, развивает импортозамещение, находит новых торговых партнеров, что может в долгосрочной перспективе ослабить эффект санкций и изменить структуру мировой экономики. Санкции могут иметь гуманитарные последствия, они сильнее всего бьют по наименее защищенным слоям населения, а не по правящей элите, что противоречит гуманитарным принципам и может использоваться властями страны-мишени для консолидации населения. Такую стратегию называют «осажденной крепостью».

Для измерения успешности санкций стандартный экономический анализ затрат и результатов не годится, поэтому необходимо прибегать к политэкономическим оценкам, – сопоставлять экономические издержки и политические выгоды,

редко измеримые в одних и тех же денежных единицах [Miyagawa, 1992]. Кроме того, в данном вопросе скрывается еще одна проблема. Л. Джонс [Jones, 2015] много внимания уделяет вопросу: являются ли истинными заявленные цели санкций? Ответ на него почти всегда более или менее отрицательный. История санкций говорит, что санкционирующие государства преследуют отнюдь не только и не столько те цели, которые были провозглашены в официальных документах и речах. Иранские санкции (1989–1992 гг.) были в реальности направлены на ослабление клерикального режима правления, а не только на возмещение конфискованной собственности нефтяных компаний США и освобождение заложников (52 служащих американского посольства в Тегеране), как это официально заявлялось. Оценивать, были ли иранские санкции успешными, сравнивая результаты с официально объявленными целями, было бы неправильно, но именно так обычно и делают.

Если трактовать санкции как инструмент достижения целей, возникает вопрос о соотношении затраченных ресурсов и полученных результатов. Даже поверхностное его рассмотрение приводит нас к выводу, что оценить экономическую эффективность санкций невозможно (см. также [Pala, 2021]). Затраты и результаты санкционных усилий несоизмеримы, потому что они разнокачественны. Первые имеют привычную для экономистов размерность – они выражены в денежных единицах, а ценность вторых не может быть подсчитана в денежных эквивалентах или вообще не измерима¹. Из этого следует, что, например, термин «эффективность» в санкционном дискурсе применять нельзя. Вместо не-

¹ Относительно затрат или издержек, связанных с санкциями, у экономистов имеется определенное согласие: они активно исследуют измеримые потери, которые возникают в государствах-мишенях вследствие введенных экономических ограничений. Политологи, исследующие вопрос, привели ли санкции к достижению объявленных целей, тоже говорят про политические издержки, однако найти попытки квантификации достигнутого эффекта в политологической литературе трудно. Один из немногих примеров такого опыта – известный труд Ж.-М. Бланшара и Н. Рипсман [Blanchard, Ripsman, 1999], но и это исследование было подвергнуто критике (см. обзор [Тесля, 2023]).

го следует использовать понятие «результативности»¹. Но и с ним не все ясно.

Экономисты в большинстве своем склонны интерпретировать результат санкций в терминах наносимого экономического ущерба, в то время как политологи считают санкции успешными только в случае достижения заявленных политических целей. Граница между «результатами», «успехом» и «эффектом» еще больше размывается, или значения этих понятий становятся неопределенными из-за того, что некоторые вопросы являются «фальшивыми» – в том смысле, что официально объявленные отправителями санкций политические требования на самом деле служат лишь прикрытием для истинных, менее благовидных целей. Кроме того, политические цели со временем меняются, и это еще сильнее затрудняет определение «успеха». Один из последних примеров – введение в 2022 г. санкций против России. Поначалу была продекларирована цель остановить проведение специальной военной операции на Украине, однако через короткое время была обозначена задача косвенно поддержать Украину, и, по словам министра обороны США Ллойда Остина, ослабить Россию «до такой степени, чтобы она не могла делать то, что она сделала во время вторжения в Украину» (цит. по [Ryan, Timsit, 2022]).

Осталось ответить на ключевой вопрос: насколько результативными были санкции? Имеется большая литература, в которой предпринимаются усилия их оценить [Simola, 2023]. Почти в каждой публикации говорится, что цели достигла только треть санкций (наиболее часто приводят цифру 34%²). Однако одно из самых серьезных исследований данного вопроса, проведенное Робертом Папэ [Pape, 1997], не просто содержит данные о результативности, но и оценивает надежность самого этого показателя.

¹ В англоязычной литературе по этому вопросу установился консенсус. Термин «эффективность» («efficiency») в контексте обсуждения санкционной тематики употребляется крайне редко и неудачно, вместо него используют термин «результативность» («effectiveness»). К сожалению, российские исследователи аналогичного правила почти не придерживаются.

² Последние оценки таковы: «создается впечатление, что в 2021–2022 гг. закладывается новый тренд, который будет связан с резким снижением эффективности санкций. Так, в 2021 г. доля неэффективных санкций составила 67%, а в 2022 г. – 83%» [Федюнина, Симачев, 2023, с. 100].

По данным Папе, достоверно успешной можно признать в среднем только одну из двадцати санкций, завершенных на момент его исследования. Примечательно, что, насколько нам известно, после Р. Папэ аналогичную переоценку никто не проводил.

2.2. Базовые формы поведения в условиях санкций: исторический опыт

Для описания динамики санкционного поведения большинство современных исследователей (например, см. [Федюнина, Симачев, 2023]) опираются на данные из третьего выпуска GSDB, Глобальной базы данных о санкциях [Syropoulos et al., 2022], охватывающей (по состоянию на конец августа 2023 г.) 1325 эпизодов за период 1950–2022 гг. Мы также будем здесь использовать этот источник.

На рис. 2.1 показан устойчивый рост применения санкций за последние 70 лет – сейчас их ежегодно применяется примерно в десять раз больше, чем в 1950-х годах.

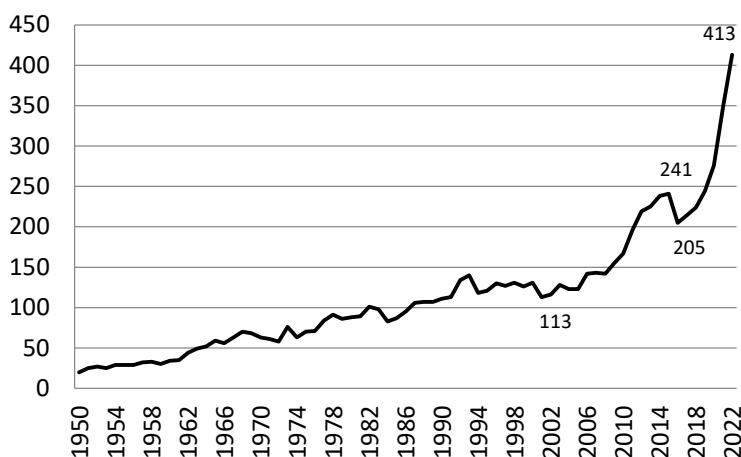


Рис. 2.1. Число действующих экономических санкций в мире в 1950–2022 гг.

Источник: составлено автором по данным GSDB.

Примечательная особенность санкционной динамики – ее переменчивость. На графике отчетливо прослеживаются три периода:

1) с 1950 по 1991 год наблюдался равномерный (линейный) рост числа действующих санкционных эпизодов;

2) в 1990-х годах наметилась некоторая стабилизация активности (на графике отмечено, что в начале и в конце этого периода временного затишья имело место удивительное совпадение – вводилось по 113 случаев);

3) начиная с 2000-х годов произошел взрывной рост санкционной активности, наиболее интенсивный в последнее десятилетие. Отметим, что быстрый рост числа санкций начался задолго до того, как в 2014 г. вспыхнул военный конфликт на востоке Украины.

Масштабы санкционного давления в настоящее время таковы, что под ним сейчас находится порядка 1/3 территории мира. Страны, на которые распространяются санкции, демонстрируют различные виды противодействий, которые зависят от их экономических возможностей, политических целей и внешнеполитической среды.

Определим основные типы поведения стран, попавших под санкции, дав краткие иллюстрации.

- *Прямое сопротивление* [Pala, 2021]. Можно выделить три подгруппы действий: встречные (симметричные) санкции; политический ответ; военный отпор. Широко известны встречные санкции, введенные Россией во второй половине 2010-х годов, в основном направленные против экспорта продукции сельского хозяйства Европейского союза. Политический ответ продемонстрировал Иран, подкрепив свои действия антизападной риторикой, пропагандой духа «осажденной крепости» для целей консолидации населения. Примером военной эскалации на фоне санкционного конфликта можно считать Специальную военную операцию России в феврале 2022 г.
- *Внешикономический, финансовый и структурный маневр* [Тесля, 2024]. Экспортно-импортная адаптация к санкционным ограничениям дает наиболее быструю отдачу. Пример дает Россия, переориентировавшаяся на Китай и Индию по-

сле 2022 г.; Иран и Китай также активно маневрировали своими экспортными и импортными стратегиями в ответ на санкции со стороны США. Структурный маневр в области импортозамещения продемонстрировала Россия, осуществив в 2010-х годах подъем сельского хозяйства, что позволило не только достичь продовольственной безопасности, но и выйти на мировые рынки с экспортной продукцией, Иран также смог быстро компенсировать потерю импорта автомобилей и другой транспортной техники, создав собственный автопром. Финансовые инновации позволили заместить услуги международной платежной системы, поддерживаемой бельгийским кооперативом SWIFT, с помощью российской SPFS и китайской CIPS.

- *Обход санкций* [Erport, Fadlon, 2023]. В качестве инструментов применяется теневая экономика, реэкспорт, офшорное финансирование. После введения санкций против Ирана и Венесуэлы, эти страны стали использовать контрабандные схемы для продажи нефти. Широко используется реэкспорт, так, Иран поставляет нефть своим покупателям через третьи страны. Реэкспорт осуществляется множеством способов. Одним из наиболее удобных и доступных его видов является реэкспорт через офшорные территории. Например, с использованием офшоров можно поставлять минеральные продукты из России в США, маскируя происхождение товаров. Аналогично, Китай и другие страны используют смеси нефти с российскими компонентами для обхода эмбарго, оформляя сделки через третьи юрисдикции. Российские компании переводят активы из традиционных офшоров (например, Кипра) в другие «дружественные» юрисдикции, такие как ОАЭ или Казахстан. Металлургические холдинги, такие как «Северсталь», перерегистрировали дочерние предприятия в Азии, чтобы сохранить экспортные каналы, это позволяет им формально дистанцироваться от санкционных рисков. Для обхода санкций применяют манипуляции документацией: подделка сертификатов происхождения товаров и фиктивные контракты – распространенная практика. Например, европейские санкции 2024 г. были введены против российских

компаний за фальсификацию полетной документации для незаконных поставок.

- *Переговоры и компромиссы* [Haggard, Zhang, 2020]. Осуществляются в основном в процессе дипломатического урегулирования и частичного выполнения санкционных требований. Государства, находящиеся под санкциями, могут инициировать переговоры с другими странами или международными организациями для обсуждения условий снятия или смягчения санкций. Эти переговоры могут включать обещания по улучшению внутренней политики или изменения в поведении на международной арене. Страны могут предлагать компромиссные решения, которые включают признание либо выполнение определенных требований со стороны международного сообщества. Это может быть, например, согласие на мониторинг своей программы ядерных исследований в обмен на снижение экономических санкций, что имело место в Иране в середине 2010-х годов.
- *Использование международных институтов* [Franco, 2015]. Среди наиболее важных можно назвать ООН и ВТО, к ним чаще всего обращаются для отмены или смягчения санкций. В этом же ряду находится стратегия двустороннего и многостороннего сотрудничества с союзниками (БРИКС, ЕАЭС).
- *Игнорирование и выживание* [Jones, 2015]. Эти стратегии предполагают наличие внутренних ресурсов и политической стойкости режима. К ним прибегают страны с низкой интеграцией в мировую экономику и наличие сильного репрессивного аппарата, подавляющего протесты и бунты. Важную роль может играть идеологическая сплоченность народа, его терпеливость и готовность нести экономические тяготы. Примеры дают Куба и КНДР.
- *Политическая трансформация* [Kirkham, 2022]. В большинстве своем она состоит в смене политики и даже государственного строя. Давление санкций может привести к свержению правительства (Ирак при Саддаме Хусейне) или, наоборот, усилению авторитаризма (Беларусь после 2020 г.).

Представленные выше типы адаптивного санкционного поведения можно считать чистыми разновидностями последнего. На практике они могут сосуществовать и взаимодейство-

вать. Так, переговорные стратегии применяются наряду со всеми другими; практически всегда в условиях санкций политические режимы становятся более авторитарными или централизованными, какие бы меры экономического характера не принимались.

Обход санкций – наиболее универсальная, развитая и активно применяемая форма ответной реакции на вводимые санкции.

2.3. Краткосрочная стратегия: антисанкционная торговая политика России

24 февраля 2022 г. США объявили о введении строгого экспортного контроля, целью которого является серьезное ограничение доступа России к технологиям и другим товарам, необходимым для поддержания ее военного потенциала. Было также ограничено поступление в РФ иностранных товаров, произведенных с использованием американских технологий (оборудование, программное обеспечение и техническая документация), полупроводников, компьютеров, оборудования связи, средств информационной безопасности, лазеров и датчиков. После встречи 11 марта страны G7 объявили о запрете экспорта в РФ предметов роскоши. В список запрещенных к импорту из России добавили золото. Япония и Южная Корея также объявили о запрете на экспорт в Россию различных стратегических товаров, включая высокотехнологичные продукты и компоненты для использования в таких секторах, как электроника, телекоммуникации, аэрокосмическая промышленность и нефтепереработка.

США, ЕС и Великобритания объявили о планах поэтапного отказа от российских источников энергии. 8 марта 2024 г. США объявили о запрете на импорт российского топлива, включая нефть, сжиженный природный газ и уголь. Для контрактов, заключенных до этой даты, запрет вступил в силу 22 апреля. К маю импорт российского минерального топлива в США сократился до нуля. Торговая статистика показывает, что в июне Великобритания также полностью отказалась от импорта всех видов минерального топлива из России.

Чтобы оценить внешнеторговую значимость отдельных товарных групп, рассмотрим структуру экспорта и импорта России за период 2010–2022 гг. (табл. 2.1).

Таблица 2.1

**Товарная структура российского экспорта и импорта
в 2010–2022 гг., %**

Товарные группы	Импорт				Экспорт			
	2010	2020	2021	2022	2010	2020	2021	2022
Всего товаров, в том числе:	100	100	100	100	100	100	100	100
Сельскохозяйственная продукция	14,7	12,5	11,4	10,9	4,0	10,9	8,9	7,8
Продовольствие	13,7	11,7	10,5	10,1	1,9	8,4	6,6	6,2
Топливо и продукция горно-добывающей промышленности	3,0	3,6	3,6	3,4	70,5	51,3	50,3	54,6
Топливо	1,5	0,7	0,8	0,8	65,1	42,6	43,0	47,3
Обрабатывающие производства	73,4	76,2	77,0	62,6	14,0	21,4	22,0	16,2
Железо и сталь	2,9	2,0	2,3	1,6	4,6	5,1	5,9	4,0
Химия	12,2	13,9	14,0	15,1	4,0	5,7	6,3	6,1
Фармацевтика	4,6	4,7	4,7	5,5	0,1	0,3	0,5	0,2
Машины и транспортное оборудование	37,9	39,6	41,0	29,5	2,7	4,9	4,7	2,3
Офисное оборудование	8,3	10,1	9,8	7,3	0,3	0,5	0,6	0,3
Средства электронной обработки данных и оргтехника	3,0	4,3	4,1	3,3	0,0	0,2	0,2	0,0
Телекоммуникационное оборудование	5,0	4,9	4,8	3,5	0,2	0,3	0,4	0,2
Интегральные схемы и электронные компоненты	0,3	0,9	0,9	0,5	0,0	0,1	0,1	0,0
Транспортное оборудование	11,4	9,9	12,1	6,5	0,8	1,3	1,4	0,5
Автотовары	9,5	8,2	9,2	5,1	0,3	0,9	0,8	0,3
Текстиль	1,4	1,8	1,5	1,7	0,1	0,2	0,2	0,1
Одежда	3,0	3,2	3,0	2,4	0,0	0,2	0,1	0,1

Источник: рассчитано автором по данным ВТО.

Существенной является зависимость российской экономики от импорта следующих товарных групп: химикаты, фармацевтика, машины и транспортное оборудование, офисное и телекоммуникационное оборудование, средства обработки данных и оргтехника, телекоммуникационное оборудование, интегральные схемы и электронные компоненты, транспортное оборудование, автотовары. Незначительная доля в импорте интегральных схем и электронных компонентов не должна приводить в заблуждение, многие из этих товаров в России не производятся, и их импорт является критически значимым для функционирования для российской экономики производств. Это придает дополнительную силу санкционным мерам, направленным на удушение российской экономики.

Для экспорта характерны: давно известная зависимость от рынков топлива и продукции горнодобывающей промышленности. После 2010 г. доля этой товарной группы сократилась с более чем 70% до примерно 50% к началу 2020-х годов. В 2022 г. она вновь выросла до 54%.

Чтобы санкции работали, санкционеры должны добиться согласия сторон, подпадающих под их санкционную юрисдикцию, и не допускать подрыва режима санкций третьими сторонами. В случае с Россией это условие соблюдено не было, победу принес стратегический манёвр. После введения санкций вслед за началом СВО торговля России была переориентирована из стран с развитой экономикой в Китай, Индию и Турцию.

Только с Китаем торговый баланс близок к сбалансированности, – с Турцией и в еще большей степени с Индией он является не сбалансированно активным – экспорт превышает импорт. Из этих стран мало что можно вывезти с выгодой. Примечательно, что во всех случаях маневра российской торговли определяющим фактором компенсирующего роста экспортной активности были российские энергоносители и другие минералы и материалы, что неудивительно, поскольку их доля в экспортных ресурсах страны составляла около половины. Однако для России в этот период серьезной проблемой была не столько защита своих экспортных позиций на мировых рынках, сколько сохранение импорта, особенно по критически важным товарным группам. Три названные страны и еще ряд других стали надежной опорой для

РФ, они не дали обрушиться импорту. Просадка импорта, произошедшая после февраля 2022 г., была довольно быстро нейтрализована оживлением, начавшимся после мая этого года.

Хотя к октябрю 2022 г. пиковый уровень импорта конца 2021 г. восстановить не удалось, однако большая часть потери, возникшей из-за санкционных запретов на торговлю с Россией, исходящих от США, Великобритании и других санкционеров, была компенсирована совместными поставками Китая, Индии, Турции и других стран. Особенно драматическим было падение импорта в середине 2022 г. Повторим, импорт России из всех стран, включая Китай, существенно сократился. Это коснулось всех основных товарных категорий. Кризис возник не столько по причине препятствий для торговли и недостатка платежных средств, сколько из-за блокировки платежных каналов, в состав которой важнейшим элементом входит обмен финансовыми сообщениями SWIFT, находящийся под контролем США. Восстановлению российского импорта в мае и июне 2022 г., возможно, способствовало восстановление рубля и относительная стабильность торгового баланса, также тот факт, что некоторые компании вновь вступили в бизнес с Россией. Кроме того, в ход пошли национальные платежные механизмы РФ и Китая. Благодаря лучшему пониманию того, как обходить санкции, некоторые виды деятельности были вновь возобновлены. Экстерриториальный характер санкций США может помочь объяснить общее падение импорта России с марта 2022 г. даже из стран, которые не применили санкции. По этой причине импорт Россией санкционированных товаров сократился гораздо больше, чем импорт других товаров, что позволяет предположить, что санкции могли оказать косвенное влияние на торговые потоки.

О силе внешнеторгового маневра России говорят данные табл. 2.2, в которой приведены объемы экспорта и импорта РФ в адрес наиболее важных торговых партнеров, вклад которых в экспорт и импорт РФ составил около 2/3.

За трехлетний период произошел взлет экспорта РФ в Китай, Индию и Турцию, почти перекрывший падение вывоза в адрес остальных крупнейших (теперь уже в прошлом) потребителей российских товаров.

Таблица 2.2

Экспорт и импорт РФ в торговле с крупнейшими контрагентами, млрд долл.

Экспорт					Импорт				
Страна-партнер	2021	2022	2023	При-рост (%) 2021–2022	Страна-партнер	2021	2022	2023	При-рост (%) 2021–2022
Всего	494	592	423,9	-14,2	Всего	304	276	303	-14,2
В том числе:					В том числе:				
Китай	79,6	114,1	129,2	62,3	Китай	67,2	76,1	110,9	65,1
Турция	29,0	58,8	45,6	57,5	Германия	32,2	15,7	9,9	-69,2
Германия	27,4	31,2	4,3	-84,4	Беларусь	14,0	22,0	30,5	118,3
США	30,8	15,1	4,9	-84,1	Италия	9,1	6,1	5,0	-45,3
Италия	22,1	28,6	4,3	-80,5	Южная Корея	10,0	6,3	6,2	-37,9
Нидерланды	21,9	22,7	5,7	-73,8	Польша	8,8	4,8	3,7	-57,8
Великобритания	24,9	6,9	0,4	-98,6	Казахстан	7,0	8,8	9,8	39,6
Польша	20,1	16,7	2,6	-87,1	Нидерланды	7,8	4,0	2,6	-66,8
Казахстан	17,6	17,3	16,9	-4,0	Япония	7,9	4,6	2,8	-64,2
Индия	8,7	40,6	56,4	548,6	Турция	5,8	9,3	10,9	89,1
Южная Корея	17,4	14,8	8,9	-48,7	Франция	7,6	3,3	2,0	-74,1
Япония	14,1	14,9	7,4	-47,7	США	6,4	1,7	0,6	-90,7

Источник: рассчитано автором по данным ВТО, ComTrade, Eurostat и деловой прессы.

По импорту картина была похожа на ту, что имела место по экспорту. Те страны, которые увеличили поставки своих товаров в РФ, перекрыли этим приростом сокращение импорта из других стран. Те же самые Китай (в 2023 г. он поставлял более третьей части российского импорта), Турция и Индия (последняя не вошла в список стран, представленных в табл. 2.2, в силу первона-

чально недостаточно значимого удельного веса, но ее динамика была значительна – импорт из Индии вырос за два года на 23%) были важными драйверами стабилизации импорта. Однако в данном случае обращает на себя внимание еще и Беларусь с Казахстаном. Они внесли заметный вклад в стабилизацию российской торговли.

Вторичные санкции против Китая стали новой угрозой. Поскольку Китай не присоединился к санкциям США и их сателлитов против России, это подорвало эффективность давления на экономику РФ. За океаном это понимают. Чтобы достичь своих целей, США прибегают к давлению на Китай, принуждая его банки блокировать расчеты по российско-китайской торговле. Крупнейший банк Китая ICBC и еще три другие банка перестали принимать платежи в юанях из России. Эта мера может подорвать мощный тренд на увеличение расчетов между РФ и Китаем в национальных валютах этих стран, которые в начале 2022 г. составляли только 25%, а к концу 2024 г. достигли уровня 95%. В начале 2024 г. доля выраженной в юанях экспортной выручки России достигла почти 41%, а импорт на 39% оплачивался в китайской валюте. Китайский юань оказался главной валютой международных расчетов России, он стал даже более популярным, чем российский рубль.

Это сильно облегчало торговлю между нашими странами. По итогам 2023 г. оборот между РФ и Китаем достиг 240,1 млрд долл., на 26% больше, чем в 2022 г. Импорт России при этом увеличился на 47%.

Не достигнув успеха в прямых санкциях, Вашингтон принял усилия по наращиванию вторичных. В конце 2023 г. был издан указ президента США Джо Байдена о вторичных санкциях против банков, нарушающих ограничения в отношении РФ. Эта мера начала работать. Первым отреагировал средний по величине Chouzhou Commercial Bank, основной расчетный центр в торговле РФ и Китая, он прекратил обслуживать операции по определенному кругу товаров, попавших под санкции. Позднее к нему присоединились еще несколько банков. И вот теперь четыре упомянутых выше банка полностью прекратили расчетное обслуживание. Надо ожидать дальнейшей эскалации давления США.

Причина, из-за которой китайские банки подчиняются диктату Вашингтона, состоит в том, что последний ставит их перед выбором: вести бизнес в целевой стране или в Соединенных Штатах, но не то и другое одновременно. Этот прием США впервые использовали во времена президентства Обамы, когда были введены широкие санкции против Ирана. Администрации Трампа, а затем Байдена продолжили пользоваться этой стратегией против Китая и других стран. Риск потери рынков США в современных условиях является весьма ощутимым: более половины своего положительного торгового баланса (примерно 300–400 млрд долл. в год) Китай получает от торговли с США.

Ситуация, однако, не безвыходная. Есть несколько вариантов сравнительно безболезненных решений проблемы российско-китайских расчетов. Во-первых, их можно делать через филиалы банков, работающие в дружественных юрисдикциях. Во-вторых – использовать иранский опыт расчетов с помощью криптовалют или стэйблкоинов. Наконец, можно вести расчеты в золоте и с помощью системы клиринговых процедур.

Наличие множества лазеек, парадоксальным образом созданных благодаря бурной финансовой изобретательности участников финансовых рынков (которая изначально была направлена на поиск новых способов обогащения), позволяет надеяться на успешное преодоление очередных санкционных атак. Было бы желательно воспользоваться созданными возможностями и последовать советам экспертов мирового класса. Пр процитируем известного американского экономиста Дж. К. Гэлбрейта: «Если бы санкции не были введены, трудно представить, как могли бы появиться те возможности, что сейчас открылись для российских компаний и предпринимателей. Политически, административно, юридически, идеологически, даже в начале 2022 г. российскому правительству было бы крайне сложно инициировать сопоставимые меры, такие как тарифы, квоты и высылки иностранцев, учитывая мощную хватку рыночной экономики, в которую попали российские политики и олигархи, якобы ограниченный характер “специальной военной операции”. В этом отношении, несмотря на шок и издержки, санкции, наложенные на российскую экономику, очевидно, имеют характер подарка» [Гэлбрейт, 2023, с. 29].

В литературе давно поставлен вопрос: когда санкции работают успешнее всего – сразу или по прошествии некоторого времени? Один из ответов можно найти в ранней работе авторитетных исследователей санкционной политики Питера ван Бергейка и Чарльза ван Маревийка [Van Bergeijk, Van Marrewijk, 1995]: «Если санкции не срабатывают быстро, то их эффект может проявиться позднее, но условием для этого является слабость адаптации экономики к внешним шокам».

2.4. Долгосрочная стратегия: использование потенциала БРИКС как стратегического союза

Защита от санкций осуществляется с помощью множества мер, одной из которых является использование торговых связей с партнерами по международным союзам. Как показывает опыт, международное применение торговых стратегий оказывается весьма успешной защитой.

БРИКС – одна из наиболее неформальных международных группировок, классификация которой до сих пор вызывает споры среди юристов, политологов и экономистов. Часто можно встретить определения типа «ассоциация», «альянс», «группа», «партнерство», «клуб», и т.п., что можно считать свидетельством недостаточности формально-юридических и организационно-правовых характеристик данного объекта [Лапочкина, 2024]. Есть основания считать, что в правовом отношении БРИКС продолжает оставаться в статусе «неформального межгосударственного объединения, не обладающего правосубъектными и правотворческими свойствами и явными институциональными качествами» [Бевеликова, 2015, с. 111, 113]. Несмотря на это обстоятельство, участие в БРИКС дает долгосрочный потенциал для развития и сотрудничества в целях обеспечения экономической безопасности.

Развитие международной торговли не является самостоятельной целью деятельности БРИКС. Изначально БРИКС, задуманная как площадка для диалога и координации политики, эволюционировала в трансрегиональный институт управления,

который сегодня охватывает комплексную повестку дня, включающую вопросы политики и безопасности, социально-экономического развития и межкультурного взаимодействия. В явно сформулированные цели БРИКС входит создание справедливого, многополярного, мирового порядка, содействие сотрудничеству между членами, координация по ключевым вопросам повестки дня международных учреждений и реформа финансовой архитектуры. Оценим тенденции изменения торговой активности. Постановка данной задачи в значительной степени мотивируется тем обстоятельством, что в рамках БРИКС нет наднационального органа, который бы разрабатывал и проводил единую торговую политику для всех стран-членов, подобно Европейской Комиссии в ЕС. Работают ли существующие институты БРИКС на пользу торговому сотрудничеству его членов?

Несмотря на отсутствие специального органа управления международной торговлей в рамках БРИКС, сотрудничество в данной области осуществляется через систему консультаций, встреч и деятельности рабочих групп. Собственно, торговая политика вырабатывается неформальным образом Министерскими встречами по торговле (Meeting of BRICS Trade Ministers), происходящими примерно раз в год. На этих встречах происходит обсуждение текущих вопросов международной торговли, координация позиций в многосторонних форумах (особенно ВТО), выявление барьеров в торговле между странами БРИКС, разработка совместных инициатив и программ сотрудничества (например, в сфере электронной коммерции, инвестиций, МСП, регулирования национальных экономик), мониторинг выполнения решений. Согласованные позиции стран отражаются в совместных коммюнике, заявлениях или планах действий.

Недавние события в мировой экономике привели к новой концепции международных отношений, в которой развивающиеся рынки, в частности, страны, входящие в состав БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка), создали сильный противовес уже существующим мировым державам (США, ЕС, Япония и т.п.) как в экономической, так и в политической областях. Это является результатом перераспределения глобальной экономической деятельности и мирового потребления в развива-

ющиеся страны и, следовательно, смещения направлений импорта/экспорта.

При создании БРИКС ожидалось, что входящие в нее экономики с более чем 40% населения мира и обширным спросом станут двигателями будущей глобальной торговли и экономического роста. Предполагалось, что сотрудничество между ними будет способствовать их экономическому развитию. Страны БРИКС с 2009 г. встречаются на ежегодных саммитах, которые служат сетевой платформой для их отношений. Это соответствует текущим тенденциям мировой торговли – существенному увеличению торговли между развивающимися странами и странами с формирующимися рыночными экономиками, усилению участия первых из них в мировой экономике. В основе такой дивергенции торговой активности лежит разрыв в темпах развития развитых и развивающихся стран, складывающийся в пользу последних (рис. 2.2). Несмотря на то что США, ЕС, Япония и т.п. остаются важнейшими торговыми партнерами для БРИКС, их общая доля в торговле БРИКС снижается.

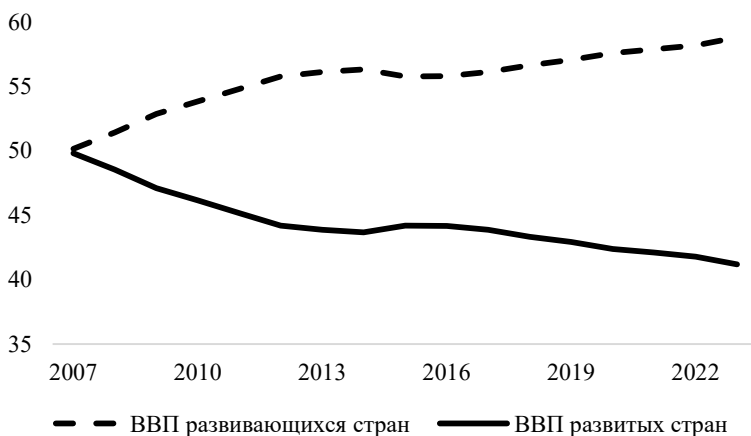


Рис. 2.2. Доля ВВП развивающихся и развитых стран в мировом ВВП, %

Источник: построено автором по данным МВФ.

Статистические данные по мировой торговле говорят об опережающем увеличении экспорта БРИКС. С долей менее 4% в мировой торговле в 1990-х годах, доля экспорта стран, ныне входящих в БРИКС в мировом экспорте в 2001–2010 гг. удвоилась с 8 до 17% [Castro]. В 2010-х и начале 2020-х годов эта тенденция продолжилась, экспортная квота БРИКС уверенно превысила 20% (рис. 2.3).

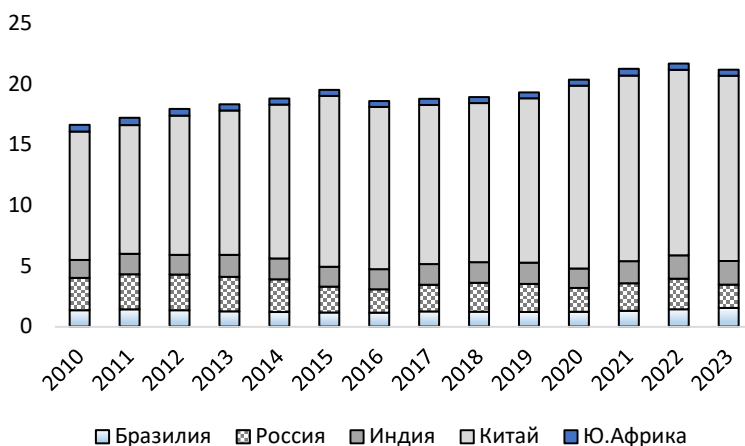


Рис. 2.3. Доля БРИКС и отдельных ее членов в мировом экспорте, %

Источник: построено автором по данным UN Comtrade.

Китай является крупнейшим импортером и экспортером как на мировых рынках, так и внутри БРИКС. Россия и Индия занимают 2-е и 3-е места по экспорту внутри БРИКС. На международном уровне эти экономики являются важными экспортерами и импортерами. Растущее сотрудничество между странами БРИКС выгодно для всех ее членов. Бразилия и Россия являются основными производителями и экспортерами природных ресурсов, а также импортерами промышленных и других товаров обрабатывающего сектора. В то же время Индия и Китай являются основными импортерами природных ресурсов и основными экспортерами промышленных товаров. Южная Африка является важным маршрутом для торговли между Индией и Бразилией,

а также важным хабом для БРИКС в торговле с африканскими странами.

Все пять членов БРИКС развивались достаточно динамично на мировом фоне. Однако важно отметить, что внутри этой группы выделяются две подгруппы. В состав лидеров входят Китай и Индия. Россия, Бразилия и ЮАР заметно отставали (рис. 2.4).

Усиление внешнеторговой активности БРИКС сопровождалось сильными сдвигами в структуре торговли. Отчасти это связано с динамичным развитием экономик Китая и Индии, но в еще большей степени с тем, что страны БРИКС стали менять географический и отраслевой векторы своей торговли. Об этом свидетельствуют структурные параметры, представленные в табл. 2.3.

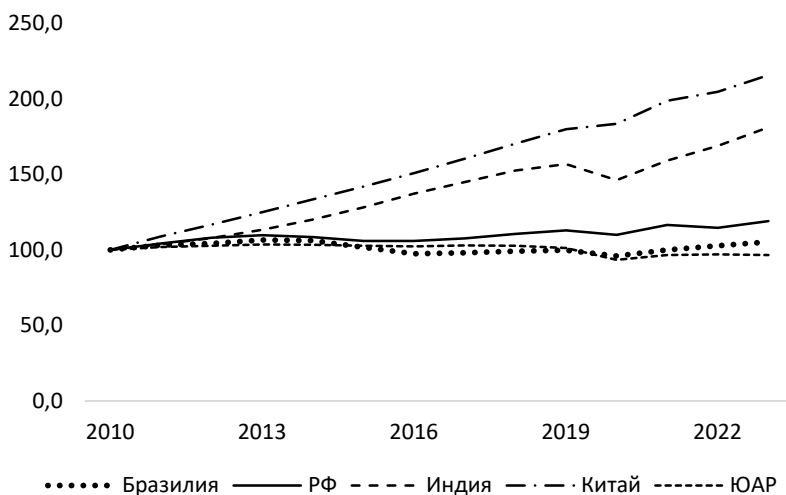


Рис. 2.4. Индекс душевого ВВП по ППС в текущих международных долларах (2010 г. =100)

Источник: построено автором по данным Всемирного банка.

Таблица 2.3

Географическое распределение долей экспорта и импорта стран БРИКС, %

Страна	ЕС 27			Другие значимые партнеры*			Прочие страны			Внутренний оборот БРИКС		
	2010–2014	2015–2019	2020–2023	2010–2014	2015–2019	2020–2023	2010–2014	2015–2019	2020–2023	2010–2014	2015–2019	2020–2023
Экспорт												
БРИКС в целом	20	17	16	30	33	32	42	40	38	9	10	13
Бразилия	18	15	14	19	20	19	42	23	16	21	42	51
Россия	45	37	29	15	15	13	30	33	29	9	14	29
Индия	14	14	16	23	27	28	54	51	47	10	8	9
Китай	14	14	15	36	38	37	42	42	41	7	7	8
ЮАР	15	18	19	21	20	24	48	47	42	16	15	16
Импорт												
БРИКС в целом	16	14	12	30	32	30	43	42	43	12	12	15
Бразилия	19	20	18	26	28	26	36	31	28	20	22	29
Россия	46	38	26	17	13	8	20	28	37	17	21	30
Индия	10	9	8	17	19	20	59	52	49	15	19	24
Китай	11	12	11	37	38	35	44	43	44	8	8	10
ЮАР	25	26	23	21	19	19	34	31	29	21	25	29

*США, Япония, Республика Корея, Вьетнам, Австралия, Малайзия, Великобритания

Источник: рассчитано автором по данным UN Comtrade.

Торговля с Европейским союзом. В начале рассматриваемого периода доля внешнеторгового оборота России с ЕС была близка к половине всего оборота РФ. К концу этого периода она сократилась до примерно четверти. Несмотря на санкции ЕС против России, интенсивно вводившихся после начала СВО (2022 г.), доля экспорта и импорта России в торговле с ЕС продолжала оставаться достаточно высокой – в начале 2020-х годов ни одна страна БРИКС не вывозила своих товаров в ЕС в большей пропорции, чем РФ (29%) и не ввозила их оттуда (25,8%). В целом за 2010–2023 гг. наблюдалась тенденция к сокращению роли ЕС в качестве торгового партнера группы БРИКС – экспортная квота ЕС сократилась с 19 до 16%, импортная – с 16% до 12%. Такое сокращение наблюдалось и в других странах БРИКС, кроме Китая, последний даже немного увеличил свою экспортную и импортную квоту в торговле с ЕС.

Торговля с другими важными партнерами (перечень приведен в примечании к табл. 2.3). Значение этих партнеров для БРИКС в целом было более сильным – доля экспорта всей группы к началу 2020-х годов вдвое превзошла долю ЕС. Если в ЕС вывозилось 16% экспорта, то значимым партнерам – 32%. В еще большей степени то же самое наблюдалось в части импорта – из ЕС вывозилось 12% импорта стран БРИКС, и от других значимых партнеров – 29%. В целом роль группы других значимых партнеров в торговле незначительно возросла. Исключение составила Россия. Она постепенно уходила и из этих регионов, особенно в начале 2020-х годов. В частности, импортная квота других значимых партнеров в торговле с Россией сократилась за рассматриваемый период вдвое – с 16 до 8%.

Торговля с прочими странами мира. Эта многочисленная группа стран стала немного менее значимой для БРИКС, особенно – для Бразилии и Индии. У России прочие страны мира поглощали около 30% ее экспорта, но как источники импорта они стали важнее – их доля возросла с 20 до 36%.

Торговля внутри БРИКС. Внутренний торговый оборот стран БРИКС постепенно приобретал растущее значение для всех стран, входящих в группу. За период 2010–2023 гг. квоты увеличились примерно в полтора раза для группы в целом –

с 10 до 14% по экспорту и с 12 до 15% по импорту. Особенно сильным приростом выделялась Россия: ее экспортная квота возросла с 9 до 29%, импортная – с 17 до 30%. Медленнее других стран БРИКС переходил на внутригрупповую торговлю Китай.

Торговля России со странами БРИКС (табл. 2.4). Структура торговли России со странами БРИКС менялась довольно слабо, если не считать короткого периода начала 2020-х годов, когда доля Индии в российском экспорте удвоилась по сравнению со второй половиной 2010-х годов, а Китая сократилась на 13 процентных пункта.

Таблица 2.4

Доли российского экспорта и импорта с партнерами БРИКС, %

Партнеры	Экспорт			Импорт		
	2010–2014	2015–2019	2020–2023	2010–2014	2015–2019	2020–2023
Бразилия	6,3	5,5	5,4	7,4	4,6	4,2
Индия	8,9	11,0	22,9	4,1	4,6	4,7
Китай	84,2	82,7	71,3	87,7	90,1	90,4
ЮАР	0,6	0,8	0,4	0,7	0,7	0,7

Источник: рассчитано автором по данным UN Comtrade.

Таким образом, БРИКС, несмотря на его неформальный международный статус, отсутствие органов управления и даже секретариата, становится более автономным, замкнутым на самого себя комплексом национальных экономик. Для России из всех членов БРИКС наиболее значимыми торговыми партнерами были Китай и Индия. Главная проблема торговли с Индией состояла в сильной несбалансированности экспорта и импорта – из Индии мало что можно вывозить с выгодой.

При прочих равных условиях группа с большим числом стран-членов будет демонстрировать большую долю внутригрупповой торговли, чем группа с таким же общим объемом торговли, но с меньшим числом стран-членов [Naryono, 2024]. Более крупные группы будут демонстрировать более высокую долю внутригрупповой торговли только благодаря своему боль-

шему размеру, т. е. независимо от фактической интенсивности внутригрупповой торговли. При этом внутри крупных групп имеет место большая неоднородность. В этом отношении примечателен опыт ЕС. Страны ядра ЕС (Бельгия, Германия, Италия, Нидерланды, Франция) активно торгуют и между собой, и с периферией ЕС (Грецией, Испанией, Португалией, новыми государствами-членами ЕС). Взаимная торговля стран периферии сравнительно более слабая.

Как относительно этих крупных аналогов выглядит развитие внутренних торговых связей между членами БРИКС? Осенью 2024 г. произошло значительное расширение состава БРИКС. Кроме первоначальных участников (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка) в состав группы по итогам Саммита в Казани были включены Египет, Эфиопия, Иран и Объединенные Арабские Эмираты, что послужило основанием для применения нового обозначения группы БРИКС+. Есть основания полагать, что это расширение послужит дальнейшему развитию тенденции роста внутригрупповой торговли. О потенциале углубления внутренних связей между членами БРИКС говорит двадцатилетняя история группы. О том, каким интегрирующим потенциалом обладает БРИКС, может сказать достаточно длительная история деятельности БРИКС и его институтов.

Внутренняя торговля группы БРИКС первоначально была сравнительно небольшой, но начиная с 2017 г. она показала заметную тенденцию к росту. В 2022 и 2023 гг. этот процесс усилился.

Хотя первые упоминания о БРИКС имели место в начале 2000-х годов (начиная с 2006 г. министры иностранных дел стран БРИКС проводили неформальные встречи на полях сессий Генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке), реальная практическая деятельность началась после 2009 г., по результатам первого саммита в Екатеринбурге. По этой причине мы изучаем деятельность БРИКС начиная с 2010 г., однако некоторые предварительные наблюдения будут сделаны на основании данных за более обширный временной период.

На рис. 2.5 представлена динамика внутренней торговли групп стран в двух версиях, (1) БРИКС до расширения и (2)

БРИКС+ после включения в ее состав новых участников, как если бы группа БРИКС+ была создана и начала действовать с 2004 г. Для БРИКС+ такой расчет является гипотетическим¹.

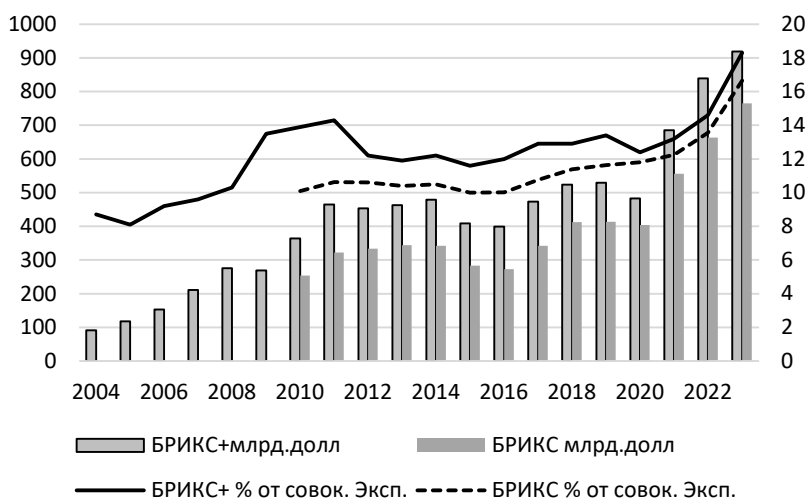


Рис. 2.5. Взаимная торговля в БРИКС и БРИКС+, млрд долл. (левая шкала) и в % от совокупного экспорта группы (правая шкала)

Источник: построено автором по данным UN Comtrade.

На рисунке видно, что за двадцатилетний период доля внутригруппового экспорта в общем товарообороте удвоилась. Если бы новые члены БРИКС+ были с самого начала включены в состав группы, внутригрупповая торговля составила бы еще более высокую долю товарооборота, правда, разрыв между потенциа-

¹ Строго говоря, оценки такого рода являются условными и не вполне корректными – ведь до того, как новые члены вошли в группу БРИКС+, между ними и группой первоначальных членов из пяти стран не существовало действующих соглашений, и торговую политику эти новые члены группы проводили самостоятельно, не согласовывая ее с другими членами. Тем не менее такого рода расчеты оправданны, поскольку они обладают определенным запасом надежности – не могут занижить объемы взаимной торговли – при наличии координированной политики торговые связи, скорее всего, были бы еще более интенсивными. Прецеденты таких расчетов имеются, например, см. [Tapadre, 2006].

ным и реализованным процентом внутренней групповой локализации международной торговли в конце представленного 20-летнего периода сократился (на рис. 2.5 это видно по сближению сплошной и пунктирной линий).

Для измерения степени торговой интегрированности разработано множество индикаторов. Часто цитируемым российским источником является обзорная работа [Гурова, 2009]. На наднациональном (в частности европейском) уровне разрабатываются рекомендации относительно применяемой методологии и в части опыта проведения практических расчетов [European Union..., 2008].

Как справедливо указывает в своем обзоре К. Григорян [Григорян, 2012], при наличии подтвержденных фактов наблюдаемой концентрации торговой активности между членами международного союза сложность вызывает отделение интеграционных эффектов от влияния остальных факторов. Трудность представляет также нахождение баланса между качественными и количественными индикаторами. Затрудняющим обстоятельством является параллельное членство стран в нескольких интеграционных объединениях. Дополнительные сложности возникают при изучении интеграционных процессов в развивающихся странах, где международная политика накладывается на общую экономическую политику структурной перестройки, модернизации и либерализации. Вычленение эффекта участия страны в группе, таким образом, серьезно затрудняется, что, возможно, и служит причиной того, что такого рода исследования не проводятся на систематической основе.

Открытость экономики отдельной страны определяется как вовлеченность национальной хозяйственной системы в международные экономические связи, торговлю, движение капиталов, обмен технологиями и финансовые операции. В открытой экономике хозяйственные субъекты свободны осуществлять предпринимательскую деятельность как внутри страны, так и за ее пределами, участвуя в международном разделении труда. В результате открытости устанавливаются внутренние цены, более близкие к мировым, чем в случае замкнутой экономики, а торгующие экономики достигают более высокой эффективности использования ресурсов по сравнению с их изолированным функционированием.

Степень открытости экономики изучается как для отдельных стран, так и для их групп. Чтобы измерить, как соотносятся внутренняя экономическая активность и международная торговля, опираются на статистику национальных счетов и международной торговли. В расчетах используются данные об ВВП, экспорте и импорте, международных потоках товаров и услуг, капитала и труда.

Хорошо известны и применяются международными организациями (например, Дирекцией статистики и данных ОЭСР [Дирекция...] такие индикаторы открытости, как экспортная и импортная квоты (соответственно, $[Экспорт] / [ВВП] \times 100\%$ и $[Импорт] / [ВВП] \times 100\%$). Кроме того, часто используется индекс открытости экономики, который измеряет суммарный объем внешнеторгового оборота в процентах от ВВП ($[Экспорт + Импорт] / [ВВП] \times 100\%$). Чем выше этот индекс, тем более открыта экономика и активнее она участвует в мировой торговле.

При интерпретации индикаторов открытости важно учитывать искажающие воздействия структурных факторов. Высокая экспортная квота, особенно если торговля концентрируется на ограниченном круге товаров или рынков, может указывать на уязвимость экономики к внешним шокам (например, падению мировых цен на сырье, изменению спроса на конкретный товар, торговым барьерам со стороны стран-импортеров). Это скорее признак зависимости, чем устойчивой открытости. Высокая импортная квота может свидетельствовать о сильной зависимости от зарубежных поставок, особенно если это касается критически важных товаров (продовольствие, медикаменты, технологии). Это может быть признаком недостаточного развития отечественного производства, а не осознанного выбора в пользу открытости.

На наш взгляд, применение названных индикаторов сопряжено с еще одним важным недостатком: при вычислении коэффициентов открытости допускается повторный счет экспортируемых товаров. Для того чтобы этот недостаток устранить, мы предлагаем индекс экстраверсии торговли (ИЭТ). Определим его на уровне отдельных стран и их групп.

Индекс экстраверсии торговли отдельной страны (ИЭТ_страны) измеряет степень ориентации торговли резидентов данной страны на внешнюю торговлю по сравнению с торговлей на внутреннем рынке. Численное значение этого индекса определяется с помощью формулы: *[Сумма экспортных и импортных сделок на внешних рынках, совершенных между резидентами и нерезидентами страны] / [Сумма сделок на внутреннем рынке между резидентами страны]*. В этой формуле числитель определен суммой экспорта и импорта, а знаменатель содержит сумму реализованной на рынке конечной продукции за вычетом экспорта:

$$\text{ИЭТ_страны} = \{[\text{Экспорт_страны} + \text{Импорт_страны}] / [(\text{ВВП_страны}) - (\text{Экспорт_страны})]\} \times 100\% \quad (2.1)$$

Экономический смысл числителя этой дроби состоит в оценке суммы сделок, совершаемых резидентами страны с их зарубежными контрагентами. В знаменателе стоит сумма сделок между резидентами одной страны на внутреннем рынке. Чем выше значение индекса ИЭТ страны, тем больше объем торговли за пределами страны относительно внутренней торговли. Эта величина относительная, она показывает, сколько долларов, полученных от торговли на внешних рынках, приходится на каждый долларовый эквивалент выручки от продаж, произведенных на внутреннем рынке. Значения ИЭТ страны могут принимать значения от нуля (для замкнутой экономики) до величин, превышающих 100%.

Высокая открытость свойственна малым экономикам, а низкая – большим. Страна с большой территорией и населением (например, США, Китай, Индия, Бразилия) обладает высоким потенциалом внутренней торговли.

Индекс ИЭТ можно рассчитать не только для отдельных стран, но и в масштабах мировой экономики. На рис. 2.6 представлена динамика ИЭТ в мировом масштабе. Расчет был произведен по данным статистики ООН для ВВП и его компонент по методу конечных расходов стран мира, выраженных в текущих ценах. На рисунке кроме значений индекса приведены две линии тренда; первая построена на интервале 1970–2008 гг., вторая – на интервале 2009–2023 гг. Как можно видеть, за исключением не-

скольких периодов замедления и движения вспять¹, мировая экономика на протяжении 1970–2008 гг. демонстрировала устойчивое усиление открытости внешней торговли – ИЭТ ежегодно возрастал в среднем на 0,84 п.п. После мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. в мировой экономике наступила стагнация международной торговли относительно внутренней – ИЭТ ежегодно возрастал существенно медленнее – в среднем на 0,09 п.п., – можно сказать, что развитие открытости мировой экономики прекратилось.

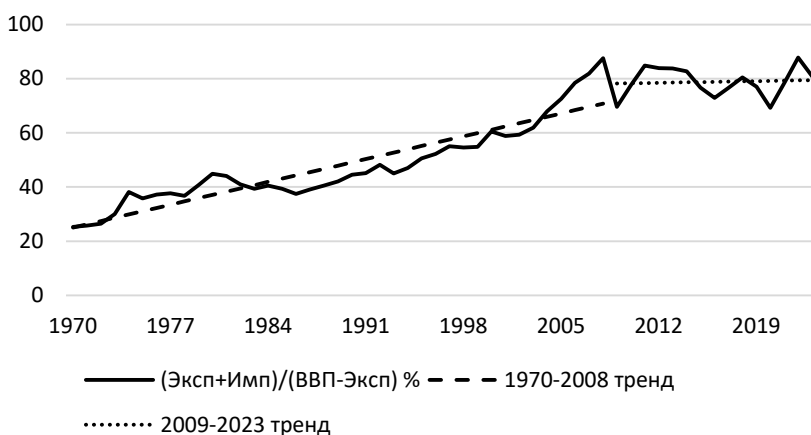


Рис. 2.6. Динамика индекса экстраверсии торговли в мировом масштабе, %

Источник: расчет автора по данным статистики ООН.

Страны БРИКС в 2009–2023 гг. обладали высокой конкурентоспособностью. За исключением ЮАР, все они имели крупные экономики. При этом индекс экстраверсии торговли у всех у них принимал довольно высокие значения, учитывая размеры экономик (рис. 2.7). На рисунке приведены значения ИЭТ для всех членов БРИКС и, для сравнения, медианный уровень для стран мира.

¹ Мы можем выделить циклы подъемов и замедлений ИЭТ на протяжении этого периода. Вот какими были приросты индекса по подпериодам (в процентных пунктах): 10 (1970–1980 гг.), 5 (1981–1989 гг.), 40 (1990–2008 гг.), 1 (2009–2023 гг.).

Относительно последнего совокупный уровень ИЭТ стран БРИКС оказался более скромным, что говорит о том, что их внешнеторговая активность не полностью использовала имеющийся потенциал.

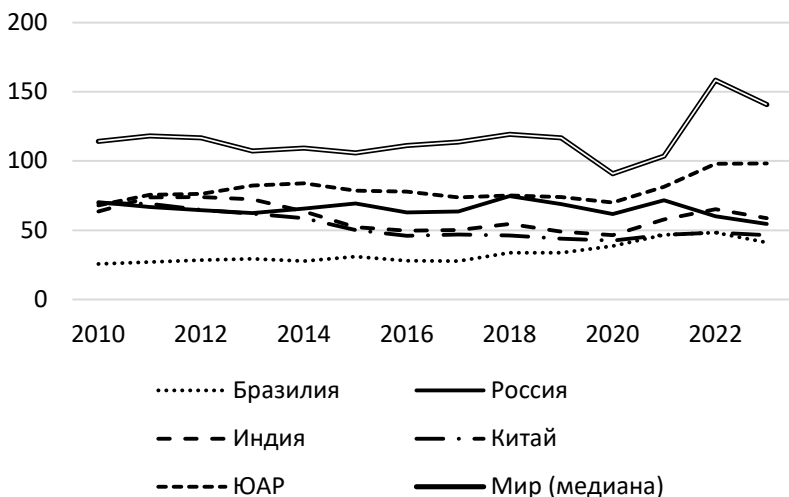


Рис. 2.7. Индексы экстраверсии торговли стран БРИКС, %

Источник: рассчитано автором по данным Всемирного банка и UN Comtrade.

На протяжении 2010–2023 гг. только Бразилия и, в гораздо меньшей степени, ЮАР продемонстрировали рост индекса экстраверсии – т. е. усиление внешнеторговой активности, более интенсивное, чем у торговли на внутренних рынках. Три страны, крупнейшие члены БРИКС – Россия, Китай и Индия – совершали слабый поворот к преимущественно внутренней торговле, значения их индексов ИЭТ не показали устойчивого роста, а в отдельные годы заметно снижались. Для России два последние года из представленных в имеющихся данных (2022 и 2023 гг.) оказались трудными – показатель ИЭТ принял минимальные значения, что отразило последствия оказанного санкционного давления, целью которого было прекращение доступа страны к внешним рынкам для лишения ее финансовых источников, получаемых в результате международной торговли. Тем не менее радикального спада

индекс экстраверсии торговли России не показал, что говорит об успешном противостоянии санкциям, достигнутому в значительной степени благодаря поддержке БРИКС и ряда других стран.

Интересно отметить, что в 2010 г. имела место близость значений ИЭТ для четырех членов БРИКС (РФ, Индия, Китай, ЮАР). В дальнейшем они разошлись; однако благодаря усилению открытости экономики Бразилии групповое стандартное отклонение ИЭТ для всех членов группы за рассмотренный период возросло незначительно – с 19,1 до 22,5.

Оценивать степень открытости экономики и тенденции ее изменения с помощью формулы (2.1) можно для отдельных стран. Для того чтобы рассчитать его для группы стран с учетом внутренней торговли между членами группы, формула (2.1) должна быть адаптирована соответствующим образом. Определим используемые понятия следующим образом:

- *внутренняя международная торговля (для группы) = экспорт + импорт в торговле между странами-членами группы*; таким образом может быть представлена внутригрупповая торговля;
- *внешняя международная торговля (для группы) = [общий объем экспорта всех стран-членов группы в страны, не входящие в группы (экспорт группы наружу)] + [общий объем импорта всех стран-членов группы из стран, не входящих в группы (импорт группы извне)]*; таким образом может быть представлена внешнегрупповая торговля;
- *внутренняя торговля (для группы) = суммарный ВВП всех стран-членов группы (Σ ВВП) за вычетом тех товаров и услуг, которые вывозятся за пределы группы.*

Формула индекса интроверсии торговли для группы принимает следующий вид:

$$ИЭТ_{группы} = \{[(\Sigma ВВП_{стран\ группы}) - (Экспорт_{группы\ наружу}) - (Импорт_{из\ группы})] / [Экспорт_{группы\ наружу} + Импорт_{группы\ извне}]\} \times 100\% \quad (2.2)$$

Простое суммирование ВВП стран-членов группы (Σ ВВП) завышает оценку реального внутреннего производства союза потому, что включает в себя добавленную стоимость, созданную

при производстве товаров и услуг, которые затем были экспортированы одними странами союза в другие. По этой причине в формуле (2.2), в отличие от формулы (2.1), используется дополнительный вычет (Импорт_из_группы), что позволяет избежать двойного счета.

Более точный, но сложный подход состоит в том, чтобы использовать концепцию «ВВП группы» как единой экономики. Это потребовало бы исключения всей добавленной стоимости, созданной в одной стране союза и потребленной в другой, из суммарного ВВП. На практике получить такие данные очень сложно. Практический компромисс может состоять в том, чтобы использовать упрощенную формулу (2.2). Такой индекс дает данные, сопоставимые в динамике или между похожими группами, но не позволяет проводить сопоставление с индексами отдельных стран или сильно различающихся групп.

Расчет с использованием формулы (2.2) в двух вариантах (ИЭТ_вся группа БРИКС и ИЭТ_группа без КНР) показывает следующую траекторию динамики коэффициента экстраверсии БРИКС (рис. 2.8).

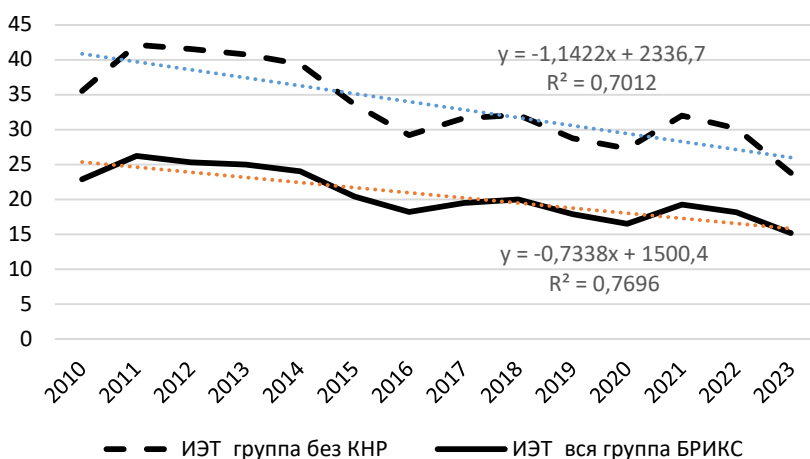


Рис. 2.8. Индексы экстраверсии торговли для группы БРИКС, ее полного состава и для гипотетического случая при исключенном Китае, %

Источник: построено автором по данным Всемирного банка и UN Comtrade.

ИЭТ, рассчитанный для БРИКС, как взятой в полном составе, так и без учета вклада Китая, показывает наличие тенденции к снижению открытости. В среднем, ИЭТ_вся группа БРИКС, как показывает соответствующий коэффициент регрессии, приведенной на рис. 2.8, за период 2010–2023 гг. ежегодно снижается на 0,7338 п.п. Все большая и большая часть экономической активности направлялась вовнутрь группы, в интересах стран-членов группы, для целей внутригруппового потребления, производственного (инвестиционного) и непроизводственного.

Важно отметить, что значение индекса ИЭТ_вся группа БРИКС, взятой в целом, оказалось ниже, чем у каждой из отдельно рассматриваемых стран; это не удивительно, ведь часть международных потоков товаров стала внутренним оборотом для группы. Второй важный факт состоит в том, что ИЭТ_группа БРИКС без КНР снижался с заметно более высоким темпом, чем у каждой из отдельных стран.

Особую роль в группе играет экономика Китая. Чтобы оценить ее, можно экспериментально «исключить» Китай из состава БРИКС. Для такой гипотетической ситуации, в которой КНР не входит в состав группы, открытость группы сокращалась бы быстрее, а именно, на 1,1422 п.п., а в присутствии Китая, напомним, это сокращение происходило на 0,7338 п.п. – это показывают соответствующие коэффициенты наклона регрессии. Получается, что несмотря на свою широкую географию торговли, Китай, участвуя в групповой торговле БРИКС, делает ее более «замкнутой» ориентированной на расширение внутригруппового оборота благодаря тому, что на эту страну замыкается значительная часть экспорта и импорта других стран. Кроме того, Китай проводит политику переклечения активности с внешнеторгового контура на внутренний.

После расширения состава БРИКС торговля между членами группы, по всей вероятности, станет еще более ориентированной на внутригрупповой рынок. Развитие внутренних торговых связей БРИКС+ имеет потенциал.

ВЫВОДЫ

Интерес к санкциям резко возрос в конце 1980-х годов в результате сильных геополитических перемен. После окончания холодной войны наступила эпоха «однополярности», господства

США и распространения идеологии либерализма. В этой атмосфере появилась историческая возможность для того, что президент Джордж Буш-старший назвал «новым мировым порядком», в котором Организация Объединенных Наций и Совет Безопасности ООН будут задействованы в новой, либерально-интервенционистской программе продвижения демократии, защиты прав человека, разрешения конфликтов и государственного строительства. Эта повестка дня включала применение силы в ряде стран, таких как Ирак, Сомали и Гаити, и мобилизацию крупномасштабных многосторонних миссий по государственному строительству через ООН и многих других.

Наступила эпоха расширения масштабов использования международных экономических санкций, они стали главным инструментом установления разделительных линий внутри «нового мирового порядка», механизмом выявления, изоляции и мобилизации ресурсов, применяемых против новых международных изгоев. Санкции понравились правительствам и активистам, стремящимся содействовать либерализации и демократизации, не неся расходов и рисков, связанных с военными действиями. Соответственно, доля режимов многосторонних санкций, используемых для поощрения смены режима, увеличилась с одной четверти во время холодной войны до половины в 1990-е годы. После 2000 г. уже 70% санкционных акций были направлены на изменение внутреннего управления государств-мишеней.

Общие свойства современной санкционной политики состоят в следующем.

- Растущие в последние три десятилетия масштабы применения экономических санкций отчетливо свидетельствуют о превращении их в разновидность орудия ведения гибридной войны.
- Санкции не могут полноценно интерпретироваться как категория преимущественно экономической, а потому к ним не применим инструментарий оценки эффективности. Их можно оценивать только в терминах результативности.
- Санкции имманентно отягощены сопутствующим (ошибочно называемым «непреднамеренным») ущербом. Даже в случае позитивных последствий для государств-мишеней, они порождают эффекты, разрушающие или деградирующие институциональную структуру общества.

- Современные санкции потеряли свою легитимность. Подавляющее большинство действующих санкций не имеют законных оснований.
- Из применяемых в современном мире санкций почти нет справедливых. Моральные основания большинства санкций ложны.

Опыт антисанкционной политики России показал, что российская экономика может адаптироваться к применяемым против нее приемам внешнеэкономического давления. Результатом «санкций из ада» стало усиление торгового баланса – чистый экспорт России вырос. Радостного в этом, однако, мало: основная причина прироста баланса текущих операций состояла в сокращении импорта, более сильном, чем экспорта. Российская экономика все же лишилась важных ресурсов, в число которых входят и некоторые материалы, нужные для ведения военной операции. Импортозамещение, к сожалению, по оценкам многих экспертов, в основном происходит за счет замещения одного импорта другим.

Структура внешней торговли РФ продолжает оставаться уязвимой: более половины поступлений экспортной выручки обеспечивают топливо и другие вывозимые из страны природные ресурсы. Россия задерживается в проведении эффективной реиндустриализации. Возрастает необходимость проведения гибкой адаптивной стратегии развития экономики России в свете угрозы появления отложенных во времени эффектов санкционного давления. В большинстве стран мира такие эффекты проявлялись в форме усиления внутривнутриполитической нестабильности. Этого необходимо избежать.

Применяемые БРИКС краткосрочные стратегии привели к сокращению интенсивности торговли с ЕС после начала кризиса на Украине. Наиболее сильный поворот экспорта и импорта от ЕС в сторону БРИКС совершили Россия и Бразилия, немного в меньшей степени это относится в Индии и ЮАР.

Китай остается широко открытым в своей торговой политике перед всеми регионами, значимого поворота в сторону «внутреннего» рынка БРИКС он не совершает.

Россия сильно ориентирована экспортом / импортом на рынок Китая. Почти три четверти экспорта и более 90% импорта РФ в торговле с БРИКС связано с Китаем. Торговля с ЮАР в силу

географической удаленности довольно слаба, но это не вполне объясняет отставание Южной Африки. Бразилия удалена еще сильнее, но торговля с ней сильнее на порядок, хотя и она становится менее интенсивной.

Интенсивность торговли всех стран БРИКС, кроме Индии, с Китаем высока. Она усиливалась на протяжении всего рассмотренного периода, особенно – у России.

Группа БРИКС является аморфной организацией, не имеющей действующего на постоянной основе секретариата и не имеющей специального органа проведения торговой политики в интересах группы, однако она устойчиво наращивает внешнеторговую активность, которая постепенно становится все более ориентированной на внутригрупповые экспортно-импортные операции. К настоящему времени доля внутригрупповой торговли после 2009 г. увеличилась почти в два раза. Эта доля (около 16%) уступает аналогичному показателю сопоставимых с БРИКС международных политико-экономических организаций, что позволяет утверждать, что она имеет потенциал дальнейшего роста.

Степень открытости мировой экономики, быстро возрастающая в послевоенном периоде, достигла к 2008 г. своего максимума – внешнеторговые операции составили около 80% относительно внутренней торговли. После завершения финансового кризиса 2008–2009 гг. открытость мировой экономики почти перестала расти и, учитывая политику повышения таможенных пошлин администрации США, направленную против их торговых партнеров, не имеет в среднесрочной перспективе, а возможно, и в долгосрочной, потенциала восстановления и дальнейшего роста.

Несмотря на усиление внешнеторговой активности, открытость экономик стран-членов БРИКС уменьшалась на исследованном периоде как на индивидуальном уровне (за исключением Бразилии), так и, в еще большей степени – в масштабах группы. После расширения состава группа БРИКС+ будет осуществлять еще более интровертированную торговую стратегию. Это приведет к формированию более безопасной для группы системы внешнеэкономических отношений, однако обратной стороной может стать потеря эффективности мировой экономики и замедление глобального экономического роста.