

МИР В ЛАБИРИНТЕ САНКЦИЙ: ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА НА ПЕРЕПУТЬЕ

Доклад НИУ ВШЭ



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

МИР В ЛАБИРИНТЕ САНКЦИЙ: ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА НА ПЕРЕПУТЬЕ

Доклад НИУ ВШЭ



УДК 339.9:338.2
ББК 65.5
М63



<https://elibrary.ru/ocioux>

Рецензент:

д.э.н., директор Института торговой политики НИУ ВШЭ
А.В. Данильцев

Научный редактор:

Ю.В. Симачев

Авторы:

*Ю.В. Симачев, А.А. Федюнина, М.Г. Кузык, М.А. Юревич,
Н.А. Городный, А.О. Ширишков*

Мир в лабиринте санкций: промышленная политика на перепутье.
М63 Доклад НИУ ВШЭ / Ю. В. Симачев, А. А. Федюнина, М. Г. Кузык
и др.; под науч. ред. Ю. В. Симачева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа
экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2024. —
162 с. — 50 экз. — ISBN 978-5-7598-2990-4 (в обл.). — ISBN 978-5-7598-
4050-3 (e-book).

В докладе, подготовленном Центром исследований структурной политики НИУ ВШЭ, представлена комплексная картина всех известных на сегодняшний день структурных эффектов международных санкций. Проанализирован накопленный разными странами опыт адаптации к санкционным ограничениям, в том числе их промышленная и научно-технологическая политика. Освещается роль мягкой силы в преодолении международных ограничений, учитывая ее специфику в развивающихся и подсанкционных экономиках. Выделены особенности протекционистских и либерализационных мер российской промышленной политики на фоне мировой промышленной политики. В контексте вызовов для промышленной политики в мире и в России обсуждаются драйверы российского экономического развития, что позволяет сформулировать следствия для российской промышленной политики.

Использованы данные международных проектов по мониторингу санкционных и внешнеторговых ограничений Global Sanctions Database, Global Trade Alert, Yale CELI List, статистические данные World Bank, OECD, Statista, а также прочие статистические индикаторы и индексы, включая Geopolitical Risk Index, Global Economic Policy Uncertainty, World Uncertainty Index, Global Soft Power Index, Nation Brands, Henley Passport Index, Anholt-Ipsos Nation Brands Index, U.S. News Best Countries и другие.

УДК 339.9:338.2

ББК 65.5

Опубликовано Издательским домом Высшей школы экономики
<http://id.hse.ru>

ISBN 978-5-7598-2990-4 (в обл.)
ISBN 978-5-7598-4050-3 (e-book)

© Авторы, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме доклада	4
Введение	11
1. Санкции как инструмент экономической политики и их эффективность	13
2. Структурные эффекты международных санкций	21
3. Ответные меры экономической политики стран под санкциями	35
4. Научно-технологическая политика стран под санкциями	62
5. Мягкая сила как способ преодоления внешних ограничений	77
6. О чем говорят экспертные оценки эффектов санкций для российской экономики?	92
7. На развилке между либерализационными и протекционистскими мерами в мировой экономике	100
8. Вызовы для промышленной политики в мире и в России	117
Источники	138
Авторы доклада	161

РЕЗЮМЕ ДОКЛАДА

1. Может показаться, что под санкциями было мало стран, в частности Северная Корея (КНДР), Иран, Мьянма, Венесуэла, Куба, ЮАР, при этом правительства подсанкционных стран ничего не могут сделать в условиях внешних ограничений. Однако в мире насчитывается свыше 1300 кейсов санкций, которые в последние два десятилетия активно изучаются.

Данный доклад представляет собой попытку обобщить имеющиеся выводы о влиянии международных санкций на экономику стран-мишеней, уделив особое внимание, с одной стороны, структурным эффектам от санкций, а с другой стороны — ответной промышленной¹ и научно-технологической политике стран-мишеней. Полученные результаты погружаются нами в контекст особенностей глобального производства на современном этапе и специфики мировой промышленной политики для того, чтобы выделить драйверы экономического развития России и определить на их основе необходимые изменения в промышленной политике для содействия позитивным структурным сдвигам в российской экономике.

2. Санкции — это известный и давно используемый инструмент экономической политики. В настоящей работе мы определяем санкции как ограничительные меры политики, которые принимаются одной или несколькими странами, чтобы стимулировать изменения в политике страны-мишени. В последние годы количество, масштаб и частота введения санкций существенно выросли. Количество торговых, финансовых и туристических ограничений в период 2010–2019 гг. удвоилось по отношению к предыдущему десятилетию, а за следующие три года (2020–2022) увеличилось более чем в 1,5 раза.

К настоящему времени почти все страны «побывали» объектом санкций. Активное использование санкций связано с исчерпанием потенциала других инструментов в условиях ужесточения

¹ Под промышленной политикой в настоящем докладе мы понимаем действия государства, предпринимаемые в отношении любых секторов либо технологических областей в целях изменения структуры экономики, улучшения перспектив роста и (или) повышения благосостояния.

международных противоречий, при этом возросла роль внеэкономических мотивов введения санкций.

Поскольку санкции все чаще имеют политические, а не экономические мотивы, эффекты традиционных и умных санкций на потоки международной торговли по характеру своего воздействия и продолжительности очень схожи с эффектами неформальных санкций, которые вызваны геополитическими интересами или потребительскими бойкотами.

3. Отметим, что нет однозначности в том, как измерить эффективность санкций. Политологи считают санкции «эффективными» только в случае достижения заявленных политических целей, а экономисты обычно оценивают эффективность санкций в терминах экономического ущерба, который наносят санкции стране-мишени. Влияние санкций на макропоказатели неоднородно — эффекты на рост ВВП, скорее, среднесрочны и снижаются на длинном горизонте.

Санкции выступают триггером структурных изменений в подсанкционных экономиках. Эффекты не всегда являются негативными и зависят от отраслевой структуры и специализации экономики, качества институтов, наличия дружественных стран. Отмечаемые негативные эффекты санкций в научных исследованиях часто являются результатом публикационного сдвига (publication bias), что также, скорее, подчеркивает политическую окраску санкционных ограничений.

4. Опыт прошлых санкционных кейсов можно использовать для российской действительности с большими оговорками. За исключением Китая в 1989 г., Россия является самой крупной страной мировой экономики, против которой были введены масштабные санкции. При этом Россия еще и одна из самых развитых стран с точки зрения уровня подушевого ВВП относительно других стран под масштабными санкциями. Все остальные кейсы масштабных санкций, как правило, направлены против малых бедных экономик. Тем не менее прошлый опыт санкций важен с позиций уроков.

С течением времени уязвимость подсанкционных экономик к уже введенным санкциям снижается, что, однако, не исключает для них существенного ущерба от новых санкций, имеющих иную направленность по сравнению с ранее введенными. В связи с этим

не совсем корректно говорить о четком разграничении этапа адаптации к санкциям и этапа развития под санкциями — эти этапы, скорее, накладываются друг на друга.

5. Вопреки некоторым представлениям, санкции не приводят к полному «закрытию» экономики. Напротив, государства под санкциями стремились реализовывать меры, направленные на повышение открытости: либерализацию отдельных секторов, улучшение условий для иностранных инвестиций, диверсификацию внешних партнерств.

Ресурсная экспортная специализация не всегда становится фактором уязвимости для подсанкционной страны. Если экономика является большой на сырьевых рынках, то иногда удается переориентировать поставки, а сокращение объемов экспорта компенсируется ростом цен на этот ресурс на мировых рынках.

Санкции в научно-технологической сфере представляются наиболее коварными: их оценить гораздо сложнее, эффекты сильно растянуты по времени и вызывают цепную реакцию по различным секторам. Опыт Ирана и Северной Кореи показывает, что политика опоры на собственные силы совместно с активным поиском дружественных партнеров позволяет достичь отдельных успехов в технологическом развитии, однако в целом уровень отставания от других стран, не находящихся под санкциями, усиливается.

6. Для развивающихся стран одним из инструментов преодоления внешних ограничений является мягкая сила. Часто отдельные страновые инициативы поддерживаются экономическими и внешнеэкономическими мотивами, связанными с распространением мягкой силы. Эффективность политики мягкой силы связана не только с набором используемых мер, но также в существенной степени зависит от их регулярной актуализации и расширения масштаба.

7. Проведение экономической политики в развитых и развивающихся странах сегодня сталкивается с вызовами, среди которых: возросшая напряженность в международных дву- и многосторонних отношениях, формальные и неформальные ограничения для международной кооперации, ужесточение межстрановой конкуренции, замедление темпов экономического роста и высокая вероятность наступления очередных кризисов, неопределенность

эффектов технологической революции и риски монополизации отдельных технологических направлений. Принятие решений в рамках промышленной политики может нести как долгосрочные выгоды, так и долгосрочные издержки для экономики в условиях жестких ограничений. При этом если в одних случаях выбор требует определения приоритетов, например в части направлений развития технологий Индустрии 4.0, включая искусственный интеллект, то в других случаях выбор безальтернативен и требует определения объема ресурсов для снижения масштабных рисков, среди которых: борьба с участвовавшими природными катастрофами и вспышками заболеваний, достижение целей устойчивого развития, обеспечение экономической и военной безопасности в условиях роста числа вооруженных конфликтов в мире.

Мы видим существенную трансформацию в мире структурной (промышленной) политики по ряду направлений: пересматриваются геополитические приоритеты; раздвигаются границы промышленной политики и расширяется ее предмет; подходы промышленной политики перемещаются из традиционной вертикальной в горизонтальную плоскость. Вызовы и происходящие изменения в глобальной экономике приводят к тому, что промышленная политика становится все более протекционистской. Наряду с этим растет запрос на демократизацию принятия решений для обеспечения общественной поддержки отдельных инициатив и принятия эффективных решений.

8. На фоне ужесточения промышленной политики в странах мира российскую политику нельзя назвать чересчур рестрикционной. Однако либерализационные меры российской политики иногда носят номинальный характер — смягчение регулирования чаще всего связано с донастройкой регулирования, отменой или снижением введенных ранее протекционистских барьеров. Особенность российской промышленной политики заключается в некоторой близорукости в отношении укрепления связей с перспективными партнерами. Только в отношении двух крупных торговых партнеров, Китая и Турции, характер мер был более мягким, чем в среднем в отношении всех партнеров. При этом в отношении таких перспективных партнеров, как Индия, Малайзия и Индонезия, не отмечалось признаков смягчения регулирования двусторонних отношений.

9. В отношении российской экономики в условиях санкционных ограничений эксперты дают весьма расходящиеся оценки и прогнозы, что объясняется не столько существованием широкого набора рисков, сколько неопределенностью их влияния. Среди рисков выделяют: 1) высокую зависимость от импорта отдельных видов сырья, полуфабрикатов и технологий; 2) усиление зависимости от единственного крупного зарубежного потребителя/поставщика и его деловых циклов; 3) ограниченные возможности экспортеров в переориентации продукции на внутренний рынок; 4) сохраняющуюся неопределенность в отношении деятельности иностранных компаний на российском рынке; 5) неоднородность воздействия санкций на российские предприятия и усиление дивергенции. Риски по-разному транслируются на уровень отдельных отраслей, их значимость непостоянна во времени, при этом в условиях высокой волатильности и событийности внешней среды состав и значимость рисков могут существенно поменяться в среднесрочной перспективе.

10. При обсуждении необходимой промышленной политики, по-нашему мнению, важно учитывать, как могут измениться в будущем риски и факторы развития, при этом можно выделить несколько драйверов экономического развития в санкционный и постсанкционный период:

- «быстрое» импортозамещение, основанное на поиске российских аналогов, на обратном инжиниринге, однако потенциал данного направления будет относительно быстро исчерпан, при этом в дальнейшем особую роль приобретет задача технологического импортозамещения, повышения эффективности национальной инновационной системы;
- динамичный рост субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в условиях освободившихся ниш на рынке, однако прежняя политика по поддержке МСП была слабо направлена на стимулирование динамики его роста, в последующем повысится значимость включения МСП в цепочки субподряда и развития инновационного предпринимательства;
- диверсификация экспорта, прежде всего страновая, но в дальнейшем все более значимой станет задача продуктовой диверсификации, а в перспективе потребуются улучшение позиций российских компаний в глобальных цепочках создания стоимости;

- структурная сервисизация, интеграция в производства высокотехнологичных услуг, в последующем — укрепление и расширение функциональной роли российских компаний в глобальных цепочках создания стоимости (ГЦСС) (в части контроля применяемых технологий, стандартов сервиса);
- интенсификация процессов цифровизации, распространения передовых технологий, в перспективе — создание условий для генерации новых индустрий от прорывных направлений технологического развития, в частности индустрий, основанных на искусственном интеллекте;
- новые прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые следует рассматривать в первую очередь как источник современных знаний и бизнес-практик, при этом должен быть обеспечен переход от привлечения готовых овеществленных технологий к передаче и распространению соответствующих базовых знаний.

11. Вследствие активных внешних попыток ограничения присутствия российских компаний в глобальной торговле необходимы дополнительные меры для обеспечения устойчивости и диверсификации присутствия российского бизнеса в мировой экономике. Промышленная политика должна быть выстроена в логике улучшения позиций в ГЦСС, в частности акцентируясь на привлечении к партнерству международных поставщиков, специализации на определенных звеньях цепочек, содействию компаниям в улучшении/усилении их позиций в ГЦСС. Важным здесь представляется задействование ресурса мягкой силы в интересах развития международной кооперации.

12. Еще один фактор, который критически важен для развития и в ближнесрочной, и в более отдаленной перспективе, — это умное и дружественное государственное управление. Во-первых, необходима ставка на поддержку инициатив бизнеса, на разумную конкуренцию альтернативных проектов. Бизнес всегда находит различные решения адаптации к санкциям, преодоления ограничений, в этих условиях государство могло бы обеспечить необходимую гибкость регулирования и поддержку соответствующих инициатив, в том числе на региональном уровне.

Во-вторых, в условиях усиления внешней агрессивности по отношению к российскому бизнесу особенно ценным стало бы повышение дружественности всех инструментов государственной

поддержки, право на ошибку, предсказуемость критериев оценки достигнутых результатов.

Наконец, в условиях неопределенности важной задачей представляется определение некоторого позитивного с позиций государства образа будущего российской экономики. Это создало бы дополнительные предпосылки к международной кооперации с нейтральными странами и мягкой координации участников процесса перехода к развитию в новых условиях.

ВВЕДЕНИЕ

Ожидалось, что санкции, введенные против России в 2022 г., окажут существенное влияние и приведут к серьезному сжатию экономики. Однако этого не произошло — вопреки прогнозам, российский ВВП умеренно снизился на 2,1% в 2022 г. и продемонстрировал рост на 3,6% в 2023 г. Ряд экспертов заключают, что основным эффектом санкций стал переход российской экономики на новую, более низкую траекторию роста. Нам представляется, что оперировать только результирующим показателем экономического роста было бы не вполне корректно. На фоне замедления мирового экономического роста на первый план могут выходить качественные изменения в экономике, связанные с прогрессивными структурными сдвигами и модернизацией отдельных секторов и отраслей.

Сейчас, когда российская экономика уже два года живет под жесткими ограничениями со стороны недружественных стран, период первичной адаптации можно считать завершенным. Растет запрос со стороны экспертов, лиц, принимающих решения, на обсуждение перспектив. Однако этот разговор за рамками стандартных макроэкономических сценарных прогнозов остается крайне сложным. В мировой экономике сохраняется высокая неопределенность, нарастают противоречия между крупнейшими экономическими державами и внутри них, обостряется конкуренция за отдельные виды ресурсов и борьба за лидерство на отдельных рынках и в отдельных высокотехнологичных сферах. В таких условиях нам представляется особенно важным проанализировать прошлый опыт санкционных ограничений и ответной санкционной политики, чтобы предвидеть будущие изменения, принять обдуманные решения.

В настоящем докладе мы стремимся представить комплексную картину всех известных на сегодняшний день эффектов международных санкций, обсудить причины, по которым международный опыт слабо применим к реалиям России, а также извлечь уроки из мировой и отечественной практики, в том числе уроки промышленной и научно-технологической политики, которые могут быть полезны для России в будущем. Особенность настоящего доклада заключается в том, что мы рассматриваем особенности промышленной политики в санкционных кейсах вместе с научно-техноло-

гической политикой. Наши выводы погружаются в широкий контекст вызовов, стоящих перед промышленной политикой как в масштабах всего мира, так и в России. Мы обсуждаем основные характеристики российской промышленной политики и выделяем те аспекты, на которые следует обратить особое внимание в будущем.

Придерживаясь широкого подхода к определению промышленной политики, мы понимаем под ней действия государства, предпринимаемые в отношении любых секторов либо технологических областей в целях изменения структуры экономики, улучшения перспектив роста и (или) повышения благосостояния. Это подчеркивает ориентацию промышленной политики на изменения во всей экономике в средне- и долгосрочной перспективе. Необходимые структурные изменения, на наш взгляд, не должны ограничиваться структурой ВВП или экспорта. В докладе рассматриваются лишь те меры и инструменты регулирования, которые необходимы для достижения долгосрочных целей и выходят за рамки ближнесрочной антикризисной политики.

Специфика доклада заключается в следующих положениях. Первое, мы стремимся сопоставить различные свидетельства и продемонстрировать неоднозначность взглядов и оценок, которые подчас могут противоречить друг другу. Второе, мы рассматриваем опыт промышленной политики подсанкционных экономик во взаимосвязи с опытом научно-технологической политики, это позволяет нам дать комплексную картину реакции государств на введенные ограничения и сформулировать уроки для будущего. Третье, мы рассматриваем специфику российской промышленной политики в контексте политики других стран и в контексте ее собственного исторического опыта, что позволяет сформировать многогранное представление для обсуждения ее направлений в будущем.

В докладе использованы данные международных проектов по мониторингу санкционных и внешнеторговых ограничений Global Sanctions Database, Global Trade Alert, Yale CELI List, статистические данные World Bank, OECD, Statista, а также прочие статистические индикаторы и индексы, включая Geopolitical Risk Index (GPR), Global Economic Policy Uncertainty (GEPU), World Uncertainty Index (WUI), Global Soft Power Index, Nation Brands, Henley Passport Index, Anholt-Ipsos Nation Brands Index, U.S. News Best Countries и другие.

1. САНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Санкции — это известный и, пожалуй, один из самых старых инструментов экономической политики. Первые задокументированные санкции были применены 2500 лет назад (Morgan et al., 2023). В настоящей работе санкции определяются как «ограничительные меры политики, которые принимаются одной или несколькими странами, чтобы сдерживать свои отношения с определенной страной с целью стимулировать изменения в ее политике или принятия мер для предотвращения возможных нарушений международных норм и конвенций» (Meyer et al., 2023; Morgan et al., 2009; Syropoulos et al., 2022).

С увеличением числа стран, вступающих в ВТО, у национальных правительств остается меньше инструментов политики для достижения своих внешнеполитических целей, следовательно, им приходится все больше полагаться на санкции (Felbermayr et al., 2020). При этом санкции вовсе не всегда противоречат нормам ВТО. Некоторые целенаправленные (умные) санкции, такие как замораживание активов, ограничения на поездки для физических и юридических лиц, приостановка деятельности международных организаций в стране, вовсе выходят за рамки права ВТО (Notermans, 2022). Санкции, которые ведут к ограничениям в торговле, могут противоречить нормам ВТО, однако ВТО разрешает членам применять санкции в случаях, когда они необходимы для защиты основных интересов безопасности (Mitchell, 2017).

В последние годы количество, масштаб и частота введения санкций существенно увеличились (Attia, Grauvogel, 2023; Meyer et al., 2023). Общее настроение глобализации мировой экономики в 1990–2000-х привело к некоторому замораживанию роста числа санкций, однако после кризиса 2008–2009 гг. количество санкций некоторых типов стало расти нелинейно. Количество торговых, финансовых и туристических ограничений в период 2010–2019 гг. удвоилось по отношению к предыдущему десятилетию, а за следующие три года (2020–2022) выросло более чем в 1,5 раза (рис. 1.1).

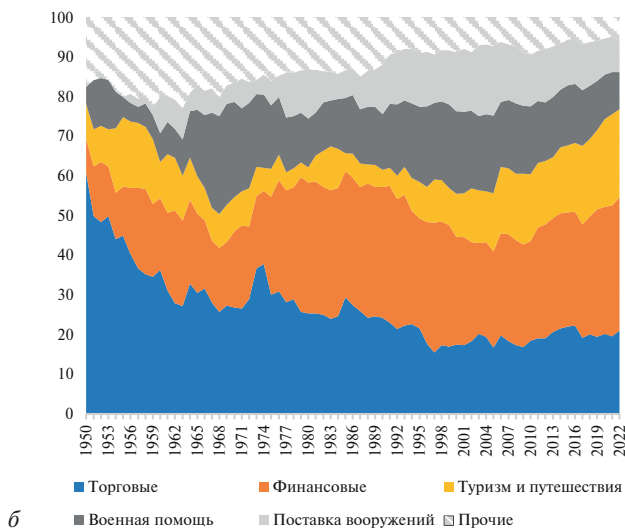
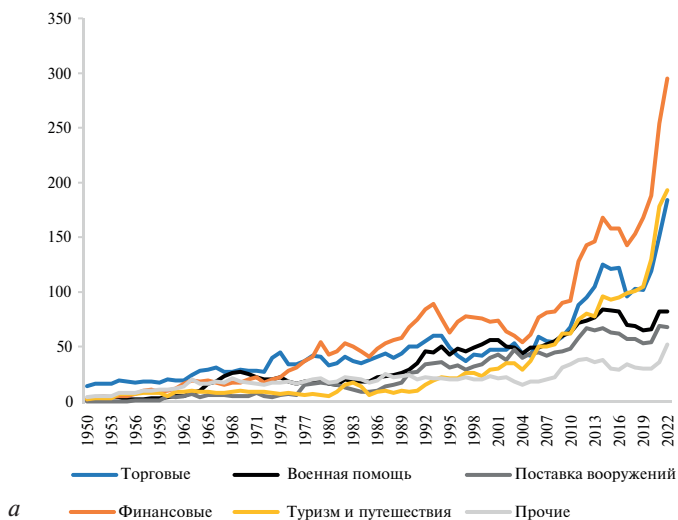


Рис. 1.1. Количество (а) и структура (% б) действующих санкций по типу ограничений, 1949–2022 гг.

Источник: составлено авторами, данные GSDB.

1. Санкции как инструмент экономической политики и их эффективность

Страны с течением времени все чаще стали прибегать к умным санкциям (ограничениям на финансовые операции и путешествия для отдельных лиц), в результате чего в структуре санкций сегодня преобладают финансовые ограничения, которые существенно потеснили торговые, преобладавшие примерно до конца 1970-х. Если в послевоенный период (1950-е) доля финансовых санкций в общем числе санкционных кейсов не превышала 25%, то к концу 2022 г. она составила 34%, доля торговых ограничений, напротив, снизилась с 30 до 21%. Расширяется роль туристических санкций, ограничивающих возможности для путешествий граждан подсанкционных экономик.

Согласно данным GSDB, с 1950 по 2022 г. насчитывается 1325 кейсов санкций, которые введены со стороны около 150 стран против 170. Пожалуй, можно говорить, что санкции в мировой экономике вводили почти все страны и против всех (рис. 1.2).

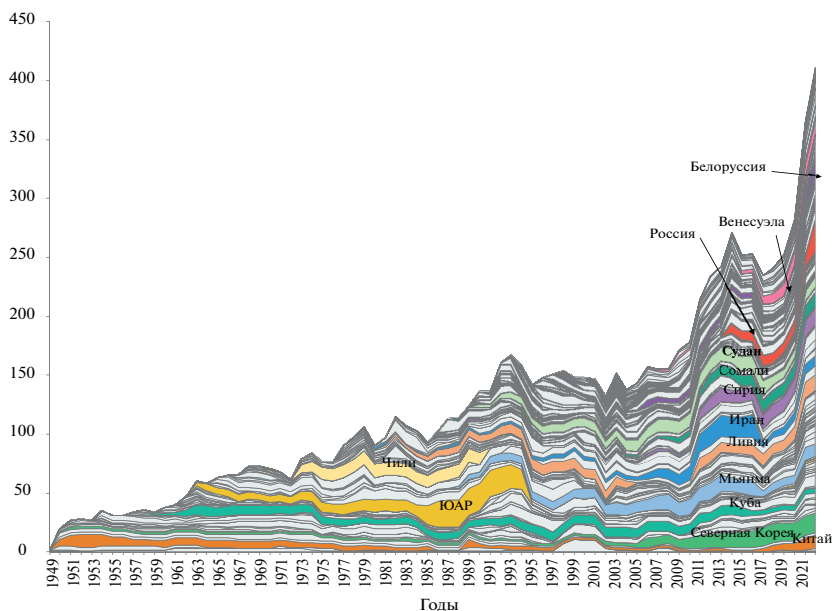


Рис. 1.2. Количество кейсов санкций по странам-целям, 1949–2022 гг.

Источник: составлено авторами, данные GSDB.

Несмотря на долгую историю и широкую распространенность санкций как инструмента международного влияния и принуждения, данные об эффективности санкций, а также эффектах и каналах влияния санкций остаются в существенной мере неоднозначными. Впрочем, нет единого мнения и о том, что можно считать критерием эффективности санкций. Политологи считают санкции «эффективными» только в случае достижения заявленных политических целей, а экономисты обычно оценивают эффективность санкций в терминах экономического ущерба, который наносят санкции. Рассмотрим эмпирические свидетельства эффективности.

В политическом измерении эффективности санкций за всю историю с 1950 г., согласно данным GSDB, только 62% завершившихся кейсов полностью или частично достигли своей цели, 8% кейсов завершились переговорами, оставшиеся 30% кейсов оказались неэффективными (не привели к комплаенсу). Хотя сложно говорить об устойчивой направленности в повышении или снижении эффективности санкций, складывается впечатление, что на ранних этапах (период 1950–1970-х) эффективность санкций постепенно росла вместе с числом санкционных кейсов. Однако затем тренд развернулся — начиная с 1980-х количество завершившихся кейсов санкций продолжило расти, а их эффективность начала падать. Особенно низкой была эффективность санкций, завершившихся в 2021–2022 гг. Из 21 кейса в 71% случаев санкции не достигли своей цели (рис. 1.3).

Количественные оценки на основе данных базы GSDB схожи с выводами, полученными на основе альтернативных баз данных — за последние годы санкции достигали своей цели в 33% (Schneider, Weber, 2019) и 26% (Attia, Grauvogel, 2023) случаев. Так, в работе (Schneider, Weber, 2019) авторы использовали более сложную шкалу для оценки достижения цели (с учетом уровня амбиций стран, вводящих санкции, и масштаба санкций) и показали, что наиболее успешными были санкции против малых слаборазвитых экономик, например, санкции ЕС против Гватемалы (1993 г.), Малави (1992 г.), санкции США против Боливии (1991 г.), Лаоса (1994 г.). В работе (Attia, Grauvogel, 2023) акцент сделан на особенностях завершения санкционных кейсов и показано, что прекращение санкций часто является постепенным процессом. Более 43% санкционных кейсов снимаются постепенно, включая 42% санкций

1. Санкции как инструмент экономической политики и их эффективность

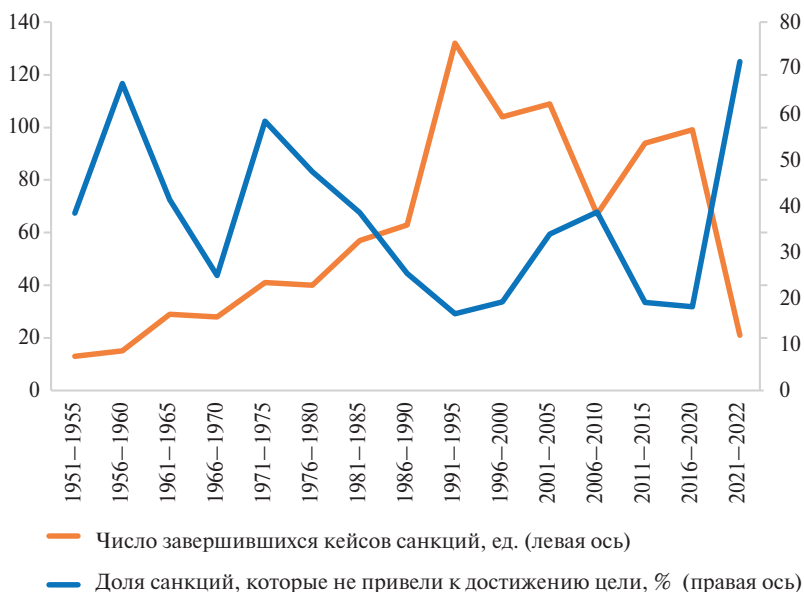


Рис. 1.3. Количество завершившихся кейсов санкций и доля неэффективных санкций в числе завершённых, по интервалам за период 1950—2022 гг.

Источник: составлено авторами, данные GSDB.

ЕС, 50% санкций ООН и 48% санкций США. Исследование также показывает, что цели санкций постепенно адаптируются к обстоятельствам — так происходило в 12% рассмотренных случаев. Это определяет, что понимание санкций должно переходить от статической концепции, рассматривающей решение об отмене санкций как бинарное событие, к более динамичному пониманию, учитывающему постепенный характер этого процесса.

В экономическом измерении эффективности санкций, как и в случае с достижением политических целей, результаты неоднородны. Об этом, в частности, свидетельствуют результаты ряда работ, основанных на больших выборках стран за длительные промежутки времени, применительно к показателям ВВП (Neuenkirch, Neumeier, 2015; Kwon et al., 2022; Alhassan et al., 2023), международной торговли, прямых и портфельных инвестиций (Shin et al.,

2016; Rosenber et al., 2016; Frank, 2018). Так, например, (Neuenkirch, Neumeier, 2015) находят, что санкции ООН снижают темпы роста ВВП на душу населения на 2,3–3,5 п.п., блокирующие санкции ООН — более чем на 5 п.п., а санкции США — на 0,5–0,9 п.п. Эти оценки сопоставимы с работой (Kwon et al., 2022), где показано, что в результате санкций подушевой ВВП снижается на 0,39 п.п., при этом оценки неоднородны в зависимости от типа вводимых ограничений. Согласно (Kwon et al., 2022), торговые санкции оказывают наибольшее негативное влияние на экономический рост, в то время как умные санкции (включая финансовые и туристические ограничения) также имеют негативные, но меньшие последствия; санкции, которые привели к комплаенсу, оказали самое сильное негативное воздействие на экономический рост, но также и санкции, которые не повлияли на поведение подсанкционной экономики, нанесли ущерб экономическому росту в целевых странах. Как показывают результаты исследований, эффекты на рост ВВП, скорее, среднесрочные и исчезают на длинном горизонте. Влияние санкций на другие индикаторы экономического ущерба еще меньше или вовсе отсутствует. Так, согласно (Shin et al., 2016; Rosenber et al., 2016), все переменные санкций (односторонние и многосторонние санкции) не оказывают статистически значимого влияния на международную торговлю, прямые и портфельные иностранные инвестиции.

Можно было бы усомниться в недооценке эффектов санкций на экономический рост на данных по большим выборкам в связи с тем, что в ряде случаев кейсы санкций представляют собой лишь локальные ограничения, направленные на определенный сектор или группу компаний, что заложено, например, в методику базы GSDB. Однако результаты оценок даже по таким крупным санкционным эпизодам, как, например, санкции против Ирана, вполне соответствуют общим выводам. Согласно оценкам (Dizaji, van Bergeijk, 2012), введение бойкота на иранскую нефть оказало статистически значимый негативный эффект на нефтегазовые доходы только в первые два года после введения санкций, негативное влияние на государственное потребление, импорт и инвестиции в основную капитал также было лишь краткосрочным.

Метаанализ исследований факторов эффективности санкций показывает, что по крайней мере три важных классических параметра — торговые связи между страной-отправителем и страной —

целью санкций, отношения между страной-отправителем и целью, а также продолжительность санкций — не оказывают значимого влияния на эффективность (вероятность успеха) санкций (Demena et al., 2021). Отчасти это также может в существенной мере объясняться чувствительностью результатов к спецификации модели (Varat et al., 2013). Хотя само исследование поднимает вопросы «кризиса доверия», заметного и в других дисциплинах (Christensen, Miguel, 2018), для нас полученный на основе метаанализа результат важен тем, что он демонстрирует неоднородность факторов успеха санкций и отсутствие статистически значимого влияния со стороны фундаментальных факторов, которые, как казалось в 1990-е, играют решающую роль в определении эффективности санкционного давления. В работах также подчеркивается проблема эндогенности при оценивании влияния санкций и их эффективности. Часто влияние санкций сложно отделить от происходящих в подсанкционной экономике сопутствующих событий и следующих за ними решений руководства страны. Вероятно, именно поэтому санкции, которые имели более узкие и конкретные цели, чаще оказывались эффективными (Biersteker, van Bergeijk, 2015; Morgan et al., 2023).

На основе анализа большого числа свидетельств можно выделить несколько факторов, которые позволяют подсанкционным экономикам смягчать негативные эффекты ограничений (Федюнина, Симачев, 2023a; Симачев и др., 2023a): (1) размер экономики — более крупные экономики чаще способны противостоять и не подчиняться целям санкций; (2) наличие крупных стран-партнеров, на торговлю с которыми можно переориентироваться; (3) интеграция в глобальные цепочки создания стоимости и ее характер — глубокая интеграция, особенно по восходящим связям, а также возможность трансформации цепочек за счет привлечения прямых иностранных инвестиций; (4) способность быстро адаптироваться к введенным ограничениям; (5) ожидание санкций и возможность заранее к ним подготовиться; (6) мобилизационный эффект для предприятий и населения; (7) теневой сектор экономики, смягчающий негативные эффекты.

Если принять во внимание низкую эффективность санкций, то можно задаться вопросом, почему санкции продолжают существовать как инструмент политики? На основании представленных в литературе взглядов экспертов можно выделить несколько

объяснений. Во-первых, реальная цель санкций может отличаться от декларируемой. Санкции могут вводиться не для причинения вреда другим экономикам, а для защиты собственных интересов и демонстрации силы (Kaempfer, Lowenberg, 2007). Во-вторых, даже если мы находим, что только четверть всех санкций достигает своей цели, это может быть хорошим результатом, если принять во внимание альтернативные издержки, связанные с принуждением страны к комплаенсу, например в случае применения вооруженной силы (Morgan et al., 2023). В-третьих, введение неэффективных санкций может быть ценой для предотвращения нежелательных событий, которые произошли бы в случае отсутствия санкций. Наконец, в большом числе работ, включая (Felbermayr et al., 2021; Hufbauer, Jung, 2020; Simola, 2023), отмечается, что санкции являются важным инструментом более широкого набора мер, направленных на достижение национальных целей.

2. СТРУКТУРНЫЕ ЭФФЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

Даже если санкции не оказывают долгосрочного влияния на экономический рост, нельзя недооценивать их последствия. Санкции выступают триггером структурных изменений в подсанкционных экономиках, меняют характер их интеграции в глобальное производство, определяют переориентацию внешнеэкономических связей, вызывают изменение позиции страны в глобальных цепочках создания стоимости, приводят к локализации производств и перераспределению конкурентных позиций и экономической мощи между различными секторами бизнеса в отечественных экономиках (Meyer et al., 2023; Özdamar, Shanin, 2021). Изменения, происходящие под воздействием санкций, определяют возможности и ограничения, которые подсанкционная экономика может своевременно использовать в своих интересах или скорректировать таким образом, чтобы они приводили к позитивным структурным сдвигам. Именно поэтому с позиций экономики, оказавшейся под санкциями, важно обсуждать и наблюдать структурные изменения.

Структурные изменения под воздействием санкций могут происходить на разных уровнях. Пожалуй, самым неопределенным является уровень происходящих изменений на отдельных рынках и внутри отраслей. В частности, в эмпирической литературе встречается крайне мало свидетельств того, какие компании оказываются наиболее устойчивыми под влиянием санкций, а какие уходят с рынка. Среди внутренних признаков устойчивых компаний — использование цифровых технологий, наличие бизнес-плана, хорошее образование руководства, устойчивое финансовое состояние, осуществление экспорта и импорта, наличие деловых связей и обращение за консультационными услугами (Cheratian et al., 2022; Федюнина, Симачев, 2023b; Кузык и др., 2023; Aflatooni et al., 2022). Напротив, стратегии сокращения издержек, близость к правительственным структурам и наличие политических связей снижали устойчивость предприятий (Cheratian et al., 2022; Федюнина, Симачев, 2023b; Aflatooni et al., 2022; Ghasseminejad, Jahap-Parvar, 2021). Однако эти результаты, вероятно, требуют дальнейшего обсуждения, поскольку есть работы, демонстрирующие

противоположные результаты, в частности, показано, что наличие государственной собственности незначимо для устойчивости фирм, а импорт, напротив, негативно влияет на устойчивость (Ahn, Ludema, 2020).

Существенно больше можно встретить упоминаний о том, какие структурные изменения происходят в международной торговле и потоках прямых иностранных инвестиций стран под воздействием санкций. Мы попробовали классифицировать исследования структурных сдвигов в странах, оказавшихся под санкциями (рис. 2.1).

Структурные эффекты санкций в отношении международной торговли

Структурные эффекты санкций в сфере международной торговли включают изменение географии и товарной корзины экспортно-импортных операций. Исследователи отмечают, что при наличии у подсанкционной экономики крупного внешнеторгового партнера из числа дружественных стран негативные эффекты санкций смягчаются или вовсе нивелируются. Эти результаты основаны как на данных по широкой панели стран (в частности, для случая санкций США (Early, 2009; Early, 2012; Yang et al., 2009)), так и для отдельных кейсов масштабных санкций против Ирана (Haidar, 2017; Esfahani, Rasoulinezhad, 2017; Felbermayr et al., 2020), Северной Кореи (Park, 2014), России (Chupilkin et al., 2023). Например, санкции против Ирана и России привели к переориентации торговли с Европы на Азию, санкции против Северной Кореи углубили деловые отношения между северокаорейскими и китайскими компаниями. В работе (Bove et al., 2023) авторы отмечают неоднородность влияния торговых санкций на внешнюю торговлю стран, чьи соседи попали под санкции, с использованием метода синтетического контроля и находят, что только в 3 из 13 рассмотренных случаев страны-соседи ощущали снижение благосостояния, еще в 3 случаях не обнаружено значимых эффектов, а в 7 случаях происходило немотивированное увеличение внешнеторгового оборота.

Однако важно отметить, что кроме возникающих возможностей переориентации торговли подсанкционные экономики в среднесрочной перспективе сталкиваются с рядом проблем, сре-

2. Структурные эффекты международных санкций

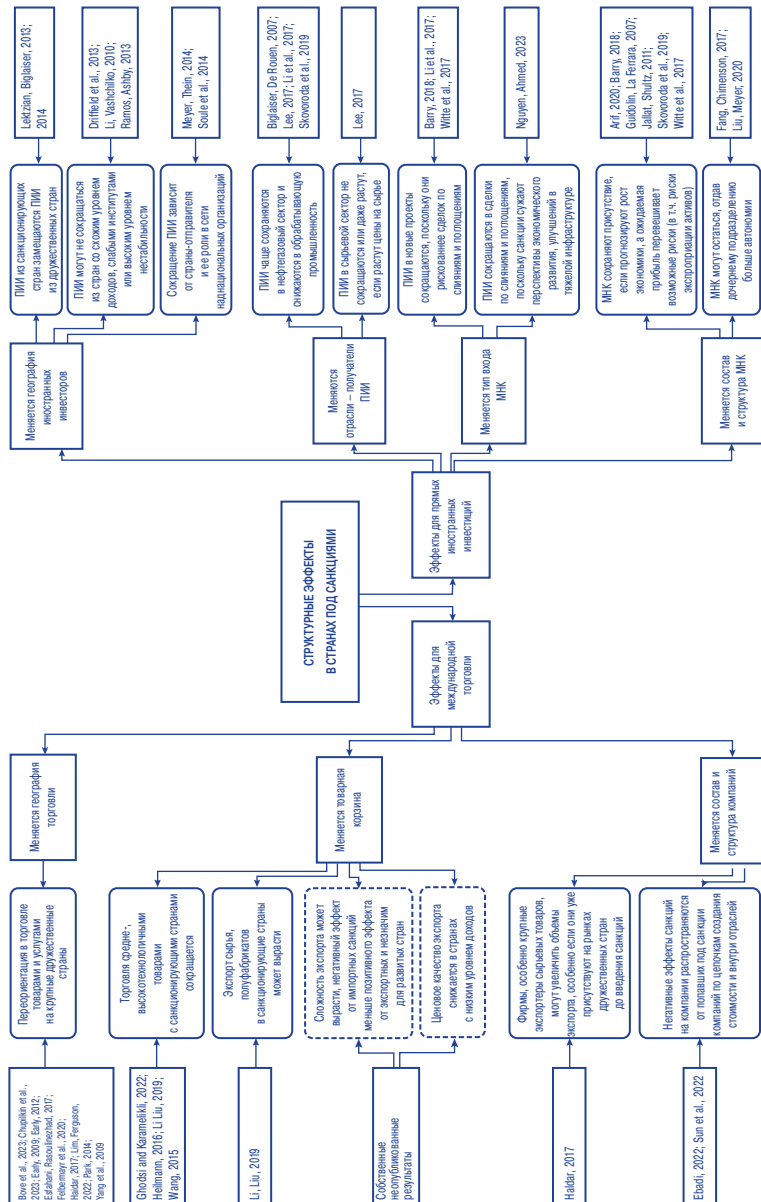


Рис. 2.1. Структурные эффекты для международной торговли и ПИИ в странах, попавших под санкции

Источник: составлено авторами.

ди которых основными являются рост издержек международной торговли. Выделяют несколько каналов роста издержек международной торговли для подсанкционной экономики, в том числе увеличение логистических расходов для экспорта и импорта вследствие смены маршрутов, увеличение стоимости импортных товаров вследствие изменения баланса сил в переговорах с новыми поставщиками и повышения цен из-за роста спроса и ограниченного предложения (Bove et al., 2023; Kavakli et al., 2020).

Эффекты переориентации на другие рынки характерны не только для торговли товарами, но и услугами. Например, в упомянутом конфликте Китая и Южной Кореи из-за размещения ПРО Китай не только отказался от корейских товаров, но и вытеснил с внутреннего рынка корейского ретейлера Lotte Mart, а также переориентировал туристические потоки из Кореи во Вьетнам, Филиппины, отказался от корейской музыки, сериалов, видеоигр (Lim, Ferguson, 2022).

Переориентация на другие рынки связана с *эффектом «темного рыцаря»* — развитием альтернативных партнерств (торговых, технологических и др.) подсанкционных стран со странами, формально или неформально не поддерживавшими санкции. На глобальной арене Китай традиционно прославился как «темный рыцарь». Несмотря на то что такая роль в основном обусловлена экономическими аспектами, следует отметить, что за последние полтора десятилетия Китай приблизился к США по экономической мощи. Это указывает на то, что роль «темного рыцаря» для Китая также отражает геополитическое противостояние с США, которые чаще всего не только выступают в качестве активных участников, но и возглавляют коалиции стран-«санкционеров» (подробнее об этом см., например, (Scita, 2022)). В качестве коллективного «темного рыцаря» нередко также выступают многочисленные небольшие фирмы из третьих стран, которые в условиях санкций продолжают, а нередко даже наращивают сотрудничество с партнерами из подсанкционной страны, выступая в качестве посредников, обеспечивающих торгово-экономические связи с остальным миром. Например, летом 2010 г. малые компании из Индии, Сингапура, Японии и Китая фактически компенсировали массовый отказ крупных морских перевозчиков обеспечивать экспорт нефти и нефтехимических товаров из Ирана (Kozhanov, Issaev, 2019). Небольшой размер и отсутствие устойчивых деловых связей со стра-

нами — инициаторами санкций делают такие компании «трудной мишенью» для санкционных ограничений. Кроме того, взаимодействуя с контрагентами из подсанкционных стран, малый бизнес нередко использует бартерные схемы или разного рода неформальные системы расчетов, такие как получившая в последние годы широкую известность Хавала (Катасонов, 2015).

Кроме географической переориентации, санкции существенно воздействуют на товарную структуру торговли подсанкционных экономик. Это происходит как вследствие введения прямых запретов на торговлю определенными категориям товаров с подсанкционной экономикой, так и в результате процессов адаптации подсанкционной экономики к введенным запретам. Хотя эта тема, безусловно, вызывает большой интерес, известно не так много посвященных ей исследований. Часто под санкциями оказываются товары средне- и высокотехнологических отраслей, а продукция АПК не подпадает под ограничения. В частности, в результате введения санкций торговля ЕС и подсанкционного Ирана сократилась практически во всех секторах, за исключением первичных секторов (например, растительных жиров и масел, а также живых животных и продукции, напитков и табака) (Ghodsi, Karamelikli, 2022).

Страна, которая вводит санкции, стремится минимизировать собственные потери и максимизировать потери противоположной стороны. Ограничения чаще всего вводятся таким образом, чтобы отрасли или отдельные субъекты, попавшие под санкции, имели асимметрично высокие издержки. Это означает создание таких условий, при которых страна-мишень не может легко заменить или отказаться от того, что обычно предоставляет санкционирующее государство (как покупатель или продавец), в то время как санкционирующее государство располагает возможными альтернативами. Поэтому под санкции часто попадают высокотехнологичные и наиболее заметные (с точки зрения узнаваемости брендов) товары, которые, однако, могут быть замещены товарами из других стран (для обеих сторон конфликта). Так, например, в конфликте Китая и Японии после национализации Японией островов Сэнкаку (китайское название — Дяоюйдао), Китай ввел ограничения на импорт из Японии автомобилей и фото- и видеоаппаратуры, при этом сырье и промежуточные товары вовсе не пострадали, а торговля некоторыми категориями даже выросла (Li, Liu, 2019). Ана-

логичным образом Китай вел себя и в территориальном конфликте с Филиппинами в Южно-Китайском море (Wang, 2015). В конфликте Китая и Южной Кореи в результате размещения Южной Кореей системы ПРО ТНAAD (терминальная система противоракетной обороны высокой зоны) в 2016–2017 гг. Китай вытеснил с внутреннего рынка корейских производителей аккумуляторов для электромобилей LG и Samsung, переориентировавшись на отечественных поставщиков, таких как CATL или BYD (Lim, Ferguson, 2022).

Складывается впечатление, что эффекты традиционных и умных санкций на потоки международной торговли по характеру своего воздействия и продолжительности очень схожи с эффектами неформальных санкций, которые вызваны геополитическими интересами или потребительскими бойкотами. Обсуждается, например, «эффект Далай Ламы», при котором Китай снижает импорт из стран, принимавших Далай Ламу, однако этот эффект связан со снижением импорта машин и транспортного оборудования и исчезает через два года после проведения официального приема (Fuchs, Klann, 2013). В литературе обсуждается также кейс неформальных санкций Китая в 2010 г., когда норвежский комитет Нобелевской премии присудил Нобелевскую премию мира китайскому диссиденту Лю Сяобо, что привело к снижению норвежского экспорта в Китай на протяжении последующих трех лет, однако затем он восстановился до нормальных уровней (Kolstad, 2020). Известные случаи потребительских бойкотов, включая бойкот датских товаров мусульманскими странами после кризиса с комиксом о Мухаммаде в 2005–2006 гг., китайский бойкот японских товаров в ответ на конфликт вокруг островов Сэнкаку (китайское название — Дяоюйдао) в 2012 г., бойкот французских товаров в США в связи с войной в Ираке в 2003 г. и бойкот израильских товаров в Турции из-за конфликта в Газе в 2014 г., ударили прежде всего по брендированным экспортным товарам, в то время как влияние на промежуточные и инвестиционные товары было незначительным и краткосрочным (Heilmann, 2016).

Мы провели собственное исследование и оценили влияние санкций на изменение качества экспорта в подсанкционных экономиках с использованием панельных данных за 1995–2014 гг. Качество экспорта мы измеряли с использованием индекса ценового качества IMF и показателя экономической сложности экспорта

(ЕС) Атласа экономической сложности Лаборатории роста Гарвардского университета. Результаты соответствуют предыдущим эмпирическим наблюдениям, обсуждаемым выше, и демонстрируют, что влияние санкций на качество экспорта неоднородно и краткосрочно. В частности, мы находим, что для всей выборки стран экспортные ограничения положительно и статистически значимо влияют на экономическую сложность, импортные ограничения — отрицательно, однако совокупный эффект торговых ограничений остается положительным. Негативный эффект от импортных ограничений непостоянен в разрезе групп стран по уровню дохода — он остается отрицательным для стран с низким уровнем дохода и доходом ниже среднего, однако меняет знак на положительный для стран с высоким уровнем дохода. Другими словами, торговые ограничения создают мобилизационный эффект, при котором страны, меньше зависящие от импорта, быстрее способны справиться с санкционным шоком. Мы находим также, что под влиянием торговых ограничений снижается ценовое качество экспорта, что обусловлено ростом инфляции в стране в условиях санкций и возросшей неопределенности. В разрезе стран по уровню дохода мы выявляем свидетельства воздействия по направлению «Север — Юг», когда зависимость от импорта развивающихся стран ударяет по их ценовой конкурентоспособности в экспорте, в то время как для развитых стран эффект импортных санкций для ценового качества экспорта статистически незначим.

Имеющиеся эмпирические свидетельства влияния санкций на предприятия свидетельствуют о его существенной неоднородности. В частности, в работах обсуждаются различия в эффектах в рамках цепочек создания стоимости. Санкционное влияние различалось для экспортеров и импортеров, при этом и внутри групп также были особенности. На основе опыта санкций в Югославии, Ираке, Иране, Южной Африке и России отмечается, что менялся состав экспортеров, предприятия переходили к импортозамещению или переориентировались на другие рынки (Ebadi, 2022; Pond, 2017), при этом экспортерам при определенных условиях удавалось даже нарастить объемы экспорта. Неоднородность эффектов для экспортеров определялась размером компаний, товарной и географической структурой их экспорта. Более крупные экспортеры лучше справлялись с перераспределением своих поставок, экспортеры сырьевых и однородных продуктов легче

находили новые рынки сбыта, экспортерам, уже присутствующим на рынках дружественных стран до введения санкций, проще было нарастить экспорт (Haidar, 2017). Проблемы с импортом из стран — отправителей санкций также решались по-разному — предприятия искали новых зарубежных и отечественных поставщиков (Hsu et al., 2022). Неоднородность влияния наблюдалась даже в случаях, когда санкции распространялись выборочно — среди предприятий, не попавших под санкции, в худшем положении оказывались те, которые работали в цепочках поставок или в одних отраслях с подсанкционными фирмами (Sun et al., 2022; Ebadi, 2022).

Структурные эффекты санкций в отношении потоков ПИИ

В общем случае факторами привлечения ПИИ являются емкий внутренний рынок и высокие темпы его роста, внешнеторговая открытость экономики, наличие резервов и ликвидность финансового сектора, обеспеченность трудовыми ресурсами и их низкая стоимость, а также невысокие издержки ведения бизнеса в стране и качество институтов (Duanmu, 2014; Mirkina, 2018; Moons, van Bergeijk, 2017; Rasciute, Downward, 2017; Tocar, 2018). На первый взгляд может показаться, поскольку санкции негативно влияют на все перечисленные выше факторы, что объем входящих ПИИ в экономике под санкциями должен существенно сократиться. Это, в частности, поддерживается исследованиями, обсуждающими роль конфликтов и социальной нестабильности как детерминант ПИИ, — инвесторы стремятся сократить потенциальные потери в связи с конфликтами и ростом политической нестабильности, непредсказуемыми изменениями в регулировании или угрозой экспроприации активов (Holburn, Zelner, 2010; Driffield et al., 2013). МНК стремятся избегать инвестиций в страны, конфликтующие с другими экономиками (Bussmann, 2010; Li, 2008; Polachek et al., 2007). Более высокая интеграция страны в глобальные связи делает ее еще более уязвимой, при этом интеграция в глобальные банковские связи сильнее влияет на сокращение притока ПИИ, чем интеграция в глобальные цепочки создания стоимости (Le, Vach, 2022).

Однако эмпирические свидетельства не позволяют однозначно утверждать, что межстрановые и внутривострановые конфликты приводят к сокращению притока в страну ПИИ (Shin et al., 2016). Наблюдаемое общее сокращение входящих ПИИ на макроуровне может тем не менее не отражать ситуацию в отношении действий отдельных компаний (Chen, 2017). Скорее, следует говорить о том, что в результате конфликтов меняется структура входящих ПИИ по нескольким направлениям: география стран — отправителей ПИИ, отраслевая структура ПИИ, характер ПИИ по способу входа на рынок.

Международный опыт свидетельствует о том, что приток ПИИ из стран, которые ввели санкции, может замещаться притоком ПИИ из дружественных стран, в результате это может существенно влиять на снижение эффективности санкций (Lektzian, Biglaiser, 2014; 2013). Поток ПИИ сокращается только в случае масштабных конфликтов с большими потерями и большим числом жертв (Mirkina, 2018; Nielsen et al., 2023; Witte et al., 2020), при этом сокращение ПИИ может начаться за несколько лет до перехода конфликта в острую стадию в ответ на возрастание рисков и неопределенности (Biglaiser, Lektzian, 2011; Le, Bach, 2022). В противном же случае многонациональные компании (МНК) могут иметь достаточно стимулов для того, чтобы остаться и продолжать инвестировать в конфликтующую экономику. Это, в частности, происходит в случаях, если в экономике низок риск экспроприации активов и в долгосрочной перспективе ожидается ее экономический рост (Skovoroda et al., 2019; Barry, 2018). Показано, что в случае конфликтов между парой стран с разным уровнем доходов (одна страна с высоким уровнем доходов, одна страна — с низким) взаимные потоки ПИИ существенно сокращаются, однако этого не происходит, если в конфликте участвуют страны с одинаковым уровнем доходов (свыше 12 тыс. долл. на душу населения) (Li, Vashchilko, 2010). Многонациональные компании, размещающиеся в странах со слабыми институтами или высоким уровнем нестабильности, более вероятно инвестируют в страны, подверженные конфликтам (Driffiel et al., 2013; Ramos, Ashby, 2013), однако этот эффект имеет много нюансов, в частности это может быть справедливо только для совместных предприятий и новых проектов ПИИ (Gonchar, Greve, 2022). Кроме того, ПИИ в зоны конфлик-

тов могут объясняться стремлением МНК процветать и извлекать прибыль (Guidolin, La Ferrara, 2007; Jallat, Shultz, 2011; Skovoroda et al., 2019; Witte et al., 2017), поскольку рыночные возможности порой перевешивают возможные риски (Arif, 2020). Среди институциональных переменных стабильность правительства и контроль над коррупцией более значимы для привлечения ПИИ по сравнению с типом режима, правопорядком и качеством бюрократии (Li et al., 2017).

В секторальном разрезе для конфликтующих экономик более вероятно сохранить привлекательность для ПИИ в нефтегазовом секторе, в то время как привлекательность обрабатывающего комплекса и сектора услуг может существенно снизиться (Skovoroda et al., 2019; Lee, 2017; Li et al., 2017; Witte et al., 2017; Biglaiser, De Rouen, 2007). В частности, известные примеры демонстрируют, что такие нефтегазовые компании, как, например, TotalEnergies, Shell, ExxonMobil, не спешат покидать подсанкционные страны (вставка 1). Привлекательность сырьевого сектора страны, находящейся в конфликте, во многом будет определена динамикой сырьевых цен — так, при росте цен на сырье рост прямых иностранных инвестиций может продолжиться не только в существующие, но и в новые проекты (Lee, 2017).

Вставка 1. Некоторые примеры поведения нефтегазовых МНК в странах под санкциями

Французская TotalEnergies относится к многонациональным компаниям, которые стремятся как можно дольше продолжать свою деятельность в подсанкционной экономике, уклоняясь от соблюдения международных санкций. Это, в частности, следует из некоторых примеров, характеризующих опыт поведения компании в Ираке, Иране и Мьянме.

Деятельность TotalEnergies в Иране стала предметом резонансного судебного разбирательства по итогам участия в программе «Нефть в обмен на продовольствие»². Программа реализовывалась с 1996 по 2003 г. во время жестких санкций США. Французскую компанию обвинили в злоупотреблении санкционными послаблениями и превышении квот импортируемой нефти, коррупционных связях с мест-

² French court acquits Total in Iraq ‘oil-for-food’ case [Электронный ресурс]. <https://www.france24.com/en/20130708-france-court-acquits-defendants-iraqoil-food-trial-total> (дата обращения: 11.02.2024).

ными властями. В итоге суд принял сторону компании, однако репутационный ущерб был все же нанесен. В Иране TotalEnergies стала последней западной нефтегазовой компанией, покинувшей рынок в 2018 г. (Eqbali, Saadi, 2021).

В Мьянме компания TotalEnergies сначала пыталась пролоббировать перенаправление финансовых потоков, поступающих от разработки газовых месторождений, в обход руководства, пришедшего к власти после военного переворота в 2021 г. Затем, в начале 2022 г., представители компании, ссылаясь на массовые нарушения прав человека, заявили о прекращении всех текущих проектов, но в действительности компания полностью покинула рынок Мьянмы лишь летом 2022 г.³

Зарубежные нефтегазовые МНК, работающие до введения санкций (как первой, так и второй волны) в России, также не спешат покидать российский рынок. Exxon Mobil в 2017 г. была обвинена в нарушении антироссийских санкций из-за заключения ряда сделок с «Роснефтью» (Larson, 2020). Правда, спустя два года штраф в 2 млн долл. был отменен, так как компания смогла представить доказательства невиновности. В 2023 г. Shell подверглась критике, поскольку, уйдя из России, продолжила поставку нефтепродуктов, произведенных в России и переработанных в Турции. По некоторым данным, компания участвовала в транспортировке крупных объемов нефтепродуктов из России после их переработки в Турции (Lawson, 2023). После введения санкций в 2022 г. TotalEnergies продолжает участвовать в крупных нефтегазовых проектах на территории России. При этом компания получала иски о нарушении режима санкции в связи с поставкой топлива для военной техники, но суд не нашел нарушений в ее действиях (Erturk, 2023).

Не существует однозначного взгляда на то, как меняются ПИИ в разрезе новых проектов и сделок по слияниям и поглощениям. С одной стороны, есть свидетельства в пользу того, что под санкциями сокращаются ПИИ в новые проекты (по сравнению со сделками по слияниям и поглощениям). Привлечение ПИИ в новые проекты (greenfield FDI) в конфликтующую экономику может оказаться слишком рискованным из-за высоких невозвратных потерь в случае неудачи, однако для продолжающихся проектов, когда затраты на вход были понесены уже достаточно давно, само на-

³ TotalEnergies полностью ушла из Мьянмы [Электронный ресурс]. <https://www.interfax.ru/business/853225> (дата обращения: 12.02.2024).

личие конфликта может не играть решающей роли (Barry, 2018; Li et al., 2017; Witte et al., 2017). С другой стороны, есть свидетельства обратного. Новые проекты могут быть более эффективными, чем уже существующие (в рамках сделок по слияниям и поглощениям) (Gonchar, Greve, 2022). Кроме того, ПИИ в сделки по слияниям и поглощениям также могут сократиться, если в результате санкций будут существенно ограничены перспективы развития для подсанкционной экономики, в том числе инвестиции в транспортную, энергетическую, телекоммуникационную инфраструктуру, в финансовую сферу (Nguyen, Ahmed, 2023).

Реакция компаний с иностранной собственностью на санкции также была неоднородной. Показано, что решение об уходе в существенной степени зависело от страны размещения материнской компании и позиции страны в сети наднациональных организаций (Meyer, Thein, 2014; Soule et al., 2014). В ряде случаев для обхода действующих ограничений менялась действующая модель организации многонациональной компании, в результате которой зарубежному подразделению в подсанкционной экономике давалось больше автономии (Liu, Meyer, 2020; Fang, Chimenson, 2017). При этом отечественные компании, находящиеся под санкциями, сами прибегали к перемещению своей головной компании за рубеж для избежания санкционных ограничений (Nellis, Alper, 2019).

Международный опыт поведения МНК в отдельных подсанкционных экономиках подтверждает основные выводы о неопределенности воздействия санкций на поведение МНК. Так, согласно имеющимся данным, в настоящий момент в странах, находящихся под наиболее жесткими санкциями, — Кубе, Иране, Мьянме, КНДР, Сирии, Венесуэле — до сих пор продолжают деятельность свыше 250 подразделений МНК, при этом две трети из них размещены в Венесуэле, еще пятая часть в Мьянме (табл. 2.1).

Опыт Ирана показывает, что в период ослабления санкций американские МНК частично восстанавливали свою деятельность (Bassiri, Dekmejian, 1985). При этом через много лет, после введения современных санкций, часть МНК по-прежнему отмечают, что хотели бы продолжать работать в стране (Adesnik, Ghasseminejad, 2018) (вставка 2).

2. Структурные эффекты международных санкций

Таблица 2.1. Размещение филиалов МНК в подсанкционных экономиках (на 31.12.2021)

Расположение штаб-квартир МНК	Локации филиалов						
	Куба	Иран	Мьянма	КНДР	Сирия	Вене-суэла	Ито-го
США	1		11			81	93
Великобритания	4	3	7		2	38	54
Швейцария	2	7	8		2	12	31
Германия	1	7	4			13	25
Франция	1	4	7		1	6	19
Ирландия		1	1			12	14
Дания		1	4			6	11
Италия						8	8
Япония			3			3	6
Швеция			1	1		1	3
Бельгия	1						1
Китай			1				1
Гонконг			1				1
Индия						1	1
Итого	10	23	48	1	5	181	268

Источник: OECD-UNSD Multinational Enterprise Information Platform.

Вставка 2. Уход МНК из Ирана

Вскоре после введения масштабных санкций против Ирана в рамках ответных мер большинство крупных компаний были национализированы и вошли в состав Baqt al-Mal — Казначейства Исламской Республики. Вследствие этого многие иранские акционеры, а также большинство руководителей компаний были отстранены от управления. Были учреждены специальные революционные комитеты для избавления руководства компаний от западного влияния, в том числе от

руководителей, не являющихся иранцами, а также персонала, имеющего западноиранскую культурную принадлежность.

В некоторых случаях правительство Ирана предпринимало целенаправленные усилия для восстановления контактов с крупными многонациональными корпорациями с целью удовлетворения экономических и военных потребностей. Так, несколько японских МНК, специализирующихся на производстве нефтехимической продукции, согласились частично возобновить свою деятельность в Иране. Многие другие западные МНК восстановили торговые отношения с исламским режимом, уделяя внимание закупкам нефти, обеспечению внутренних потребностей Ирана и поддержке военных действий против Ирака.

В середине 2010-х годов, когда санкции против Ирана ослабли, американские компании получили шанс изменить свою стратегию работы в этой стране. Для упрощения процесса Управление по контролю за иностранными активами (OFAC) ввело новую лицензию General License H. Она предоставляла иностранным дочерним компаниям американских предприятий возможность вести бизнес с Ираном на уровне санкций Европейского союза (более мягких по сравнению с санкциями США).

Однако, несмотря на новую лицензию, компании столкнулись с ограничениями. Без активной поддержки американских материнских компаний соблюдать правила оказалось сложно. Санкции США по-прежнему запрещали штаб-квартирам американских компаний участвовать в сделках с Ираном. В тексте General License H четко указывалось, что американские материнские компании не могут оказывать поддержку иностранным дочерним компаниям в сделках с Ираном, за исключением определенных случаев, предусмотренных лицензией.

Пример Schlumberger в 2015 г. подчеркнул сложности соблюдения правил. Несмотря на то что Schlumberger не была американской компанией, ее сотрудники в США предоставили зарубежным подразделениям техническую поддержку в сделках с Ираном и Суданом. В итоге компания была оштрафована на более чем 230 млн долл. США.

Неудивительно, что к осени 2018 г. 71 компания планировала выйти из Ирана, 19 решили остаться, а 142 компании либо еще не определились, либо не обнаружили свои планы.

В целом как эффективность введенных санкций, так и структурные эффекты санкций в принимающих экономиках во многом определяются особенностью ответных мер со стороны подсанкционной экономики как в части промышленной, так и научно-технологической политики, что будет рассмотрено в следующих разделах.

3. ОТВЕТНЫЕ МЕРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН ПОД САНКЦИЯМИ

Хотя в мире насчитывается более 1300 кейсов международных санкций, лишь несколько из них были крупными. Исходя из того, что анализ ответных мер экономической политики целесообразно (с позиций выводов и уроков для России) проводить для случаев масштабных санкций, в сферу нашего рассмотрения вошли пять стран:

- Иран — под масштабными зарубежными санкциями с 1979 г. При этом основное внимание мы уделяем периоду с начала 2000-х годов, когда, с одной стороны, произошла существенная эскалация санкционного давления, с другой — активизировалась национальная политика противодействия их негативному влиянию.
- Китай — в части эпизода достаточно значимых для национальной экономики санкций 1989 — первой половины 1990-х годов.
- Мьянма — под зарубежными санкциями разной интенсивности с 1988 г.
- Северная Корея — с 2006 г. под постепенно усиливающимся санкционным давлением.
- Венесуэла — с 2006 г. под неоднократно усиливавшимися санкциями, прежде всего со стороны США.

Важно заметить, что рассматриваемые кейсы существенно различаются спецификой подсанкционных стран, величиной их экономик, силой и направленностью санкционного давления и, наконец, характером и интенсивностью оказанного противодействия санкциям. Подобный подход обеспечивает нам богатую «палитру» практик, как позитивных, так и негативных, позволяет охватить принципиально различающиеся модели и способы реагирования и выделить некоторые важные закономерности.

Опыт Ирана с 1979 г.

С точки зрения возможных следствий для современной России наиболее важным и интересным по целому ряду причин представляется опыт подсанкционного Ирана. Во-первых, Иран представляет собой достаточно крупную в экономическом отношении державу — на момент ввода масштабных санкций в 1979 г. иранская

экономика составляла порядка 0,9% от мировой (для сравнения — российская в предсанкционном 2021 г. — 1,9%). Во-вторых, Иран, как и Россия, существенным образом зависит от экспорта углеводородов, прежде всего нефти. В-третьих, Иран функционирует в условиях значительного санкционного давления уже весьма долгий период, вследствие чего им накоплен большой и разнообразный опыт противодействия санкциям: по меткому выражению министра иностранных дел Ирана Д. Зарифа, страна обладает «докторской степенью в области нарушения санкций» (De Luce, 2019).

Политика Ирана в сфере обхода санкций и противодействия им весьма широка и многогранна, однако ее элементы и проявления в основной своей массе не являются проактивными, а лишь отвечают (с разной степенью успешности) на обусловленные санкционным давлением проблемы и вызовы:

- Ответами на введенные ограничения экспорта нефти и нефтепродуктов, имевшие критическое значение для экономики в силу ее преимущественно «углеводородного» характера, стали организация полулегального и нелегального экспорта (через подставные фирмы, посредством фальсификации сопроводительных документов, отключения или некорректного функционирования систем определения местоположения нефтеналивных судов, перегрузки нефти на иностранные танкеры в нейтральных водах и др.), использование собственного танкерного флота и страхового покрытия, существенное расширение транспортировки нефтепродуктов автотранспортом, не подпавшим под действие санкций, развитие соответствующего сотрудничества с Китаем, не вовлеченным в санкционное противостояние, а также предоставление Китаю и другим покупателям значительных скидок (Drummond, Khalaj, 2011; Verma, 2018; Тимофеев и др., 2022; Lipin, 2022; Дежина и др., 2023; Dawi, 2023; Erport, Fadlon, 2023).

- Реакция на санкции в отношении автомобильной промышленности включала, с одной стороны, установление высоких — фактически запретительных — таможенных пошлин на импорт автомобилей с пробегом (что, вообще говоря, следует признать проактивной мерой), с другой — политику импортозамещения и локализации производства на основе использования освоенных в стране зарубежных платформ и моделей (прежде всего, Peugeot), освоения производства части необходимых автокомпонентов и агрегатов и импорта остальных из Китая. Кроме того, был

запрещен реэкспорт автокомпонентов (Кожанов, 2015; Дежина и др., 2023).

- Жесткие ограничения поставок авиатехники и ее обслуживания повлекли за собой развитие параллельного импорта как отдельных деталей и агрегатов, так и готовых образцов, а также освоение собственного производства части необходимой номенклатуры комплектующих (Дежина и др., 2023).

- Ответом на ограничения продаж Ирану промышленного оборудования, включая высокоточные станки, стали, с одной стороны, параллельный импорт, с другой — импортозамещение, основанное в существенной мере на реверс-инжиниринге, причем для его стимулирования власти неоднократно вводили запреты на ввоз в страну продукции, имеющей локальные аналоги (Neftegaz.RU, 2018). Кроме того, был введен запрет на реэкспорт ранее ввезенного зарубежного оборудования (Кожанов, 2015; Дежина и др., 2023).

- Вызванное санкциями сокращение бюджетных доходов повлекло за собой меры, направленные на обеспечение бюджетной дисциплины и контроль государственных расходов, а также развитие налоговой системы с целью повышения собираемости налогов (Kozhanov, Issaev, 2019; Тимофеев и др., 2022).

- Ограничения международных расчетов, главным из которых стало отключение ведущих иранских банков от SWIFT, повлекли за собой переход на торговлю с неприсоединившимися к санкциям странами в национальных валютах, расширение использования в международных расчетах национальной платежной системы «Шетаб», распространенной на Среднем Востоке неформальной системы клиринга Хавала, а также различных бартерных схем и некоторых других (Gladstone, 2013; Kozhanov, Issaev, 2019; Лазовский, 2020; Тимофеев и др., 2022; Дежина и др., 2023) (вставка 3).

Вставка 3. Некоторые методы обхода санкций Ираном

Наряду с широким использованием подставных компаний в странах с непрозрачной корпоративной структурой и/или слабым надзорным режимом, иранское государство привлекает к контрсанкционному операциям, казалось бы, непрофильные организации, в частности Корпус стражей исламской революции (КСИР, структура безопасности, параллельная вооруженным силам Ирана). В марте 2020 г.

Управление по контролю над иностранными активами США (ОФАС) включило в список подставных организаций несколько подконтрольных КСИР организаций, используемых для отмывания денег и незаконной деятельности по получению доходов, в том числе схему с участием благотворительной организации, якобы занимающейся поддержанием шиитских святынь в Ираке, пожертвования в которую перенаправлялись для пополнения собственного бюджета КСИР. Аналогичным образом, по примеру Северной Кореи, иностранные посольства Ирана служат удобным прикрытием для незаконного перемещения средств. В январе 2023 г. Iran International сообщила, что в посольстве страны в Ираке была организована операция по отмыванию денег, поддерживаемая КСИР и способствующая репатриации доходов от незаконных продаж иранской нефтехимической продукции. Здесь сотрудники посольства получали экспортную выручку наличными на иракских валютных биржах, а затем перечисляли ее на счета посольства якобы для финансирования законных операций посольства. Наконец, ливанская группировка «Хезболла», которую часто считают близким союзником Ирана, также участвует в обходе антииранских санкций. Например, для оплаты импорта иранской нефти в 2022 г. Венесуэла, по имеющимся данным, отправила золото из Каракаса в Тегеран с помощью контролируемой Ираном авиакомпании Mahan Air, а высокопоставленные представители «Хезболлы», как выяснилось, были причастны к организации этих поставок (Keatinge, 2023).

Впрочем, имеется и ряд примеров реализации иранскими властями проактивной политики, прежде всего в последние полтора-два десятилетия. В частности, к подобного рода действиям следует отнести государственное стимулирование неэнергетического экспорта — продукции химической, сталелитейной и горнорудной промышленности, сельского хозяйства и др. — посредством снижения соответствующих экспортных пошлин, субсидирования транспортных расходов, поддержки выставочной деятельности, а также финансирования из Фонда национального развития (аналога российского ФНБ) проектов создания и развития производств в экспортно ориентированных отраслях (Тимофеев и др., 2022). Проактивный характер имели и принятые меры налогового стимулирования малого и среднего предпринимательства: снижение ставок и введение налоговых каникул для малых и средних фирм (Лазовский, 2020). В данном контексте следует также упо-

мянуть практику инвестирования в зарубежные компании с целью сохранения доступа к критически важному для страны и населения импорта (медицинское оборудование, лекарства и т.п.) (Dagres, Slavin, 2018; Erport, Fadlon, 2023).

Пожалуй, наиболее ярким проявлением проактивной политики стало принятие в 2005 г. долгосрочной национальной стратегии научно-технологического развития «Видение 2025», целью которой является региональное лидерство Ирана в сфере науки и технологий. Стратегия предполагает кардинальное увеличение расходов на НИОКР — до 4% ВВП к 2025 г., в том числе за счет повышения исследовательской активности частного бизнеса, расширение НИОКР в вузах, рост публикационной и патентной активности и др. Кроме того, можно отметить последовательную поддержку исследований и инноваций в ряде приоритетных направлений, таких как ИКТ, нано- и биотехнологии (Дежина и др., 2023).

В качестве своего рода либерализационной меры можно отметить частичную приватизацию некоторых ранее полностью подконтрольных государству компаний (обычно с целью их вывода из-под действия санкций). Впрочем, формально приватизированные компании, как правило, продолжали сохранять тесные связи с провластными структурами (Azad, 2010; Сорокин, 2020).

Важным направлением антисанкционной политики Ирана стала диверсификация сети международных партнеров. В течение большей части периода санкционного давления на Иран его ключевым экономическим партнером выступал Китай, не присоединившийся к санкциям и продолжавший активно закупать иранскую нефть. Кроме того, в конце 1990 — начале 2000-х годов китайские компании участвовали в реализации нескольких крупных нефтяных проектов в Иране, а в середине 1990-х годов Китай активно сотрудничал с Ираном в таких «чувствительных» не только для последнего, но и для других стран областях, как ядерная энергетика и военное производство (Scita, 2022). Кроме того, в 2021 г. между странами заключено соглашение о всеобъемлющем стратегическом партнерстве, предусматривающее, в частности, осуществление Китаем масштабных инвестиций в экономику Ирана (Строкань, 2021).

Следует, однако, заметить, что в своей политике противостояния санкциям Иран делал ставку отнюдь не только на Китай. Так, до начала 2010 г. основным перевалочным пунктом для по-

ставки многих подсанкционных товаров в Иран были Объединенные Арабские Эмираты, а позже, когда под давлением стран «коллективного запада» ОАЭ сократили соответствующие поставки, эту роль взяла на себя Турция (Кожанов, 2015). Кроме того, после эскалации санкций в 2010 г. активную роль в заполнении возникших ниш на иранском рынке стали играть Бразилия, Сирия, Венесуэла и Беларусь (Сорокин, 2020). Что же касается экспортных потоков, то, помимо Китая, крупными потребителями иранской продукции в разные периоды становились Ирак, ОАЭ, Малайзия, Индия, Турция, Южная Корея, Афганистан, Россия, Беларусь и ряд других стран (Clawson, 2013; Лазовский, 2020; Тимофеев и др., 2022).

В целом политика иранских властей по адаптации к санкциям и обеспечению функционирования национальной экономики в условиях жестких ограничений оказалась довольно успешной, что неоднократно признавалось официальными лицами стран — инициаторов санкций (см., например, (Gladstone, 2013)). Так, сокращение экспорта после введения очередных санкций неизменно сменялось его восстановительным ростом. Важным результатом принятых мер стала диверсификация экономики Ирана (Clawson, 2013; Erport, Fadlon, 2023), проявившаяся в том числе в заметном сокращении в последние 10 лет объемов экспорта сырья, прежде всего минерального топлива и руды, и наращивании продуктов их переработки, таких как пластик и пластиковые изделия, черные и цветные металлы, стекло и некоторые другие⁴. Кроме того, косвенным свидетельством успешности политики импортозамещения может служить существенное сокращение объемов импорта — по данным Всемирного банка, примерно в 4 раза по сравнению с «пиковым» в санкционный период 2010-м. Вместе с тем реализованная политика, позволив избежать масштабной экономической и технологической деградации страны, все же не предотвратила ее нарастающее отставание, причем не только от мировых лидеров, но и, например, от соседней Турции, на момент введения санкций характеризовавшейся близким уровнем экономического и технологического развития (рис. 3.1). В данном контексте весьма показателен тот факт, что при общем усложнении экспортной корзины

⁴ The Atlas of Economic Complexity [Электронный ресурс]. <https://atlas.cid.harvard.edu/countries/107/growth-dynamics> (дата обращения: 15.11.2023).

доля в ней высокотехнологичной продукции сократилась с 0,42% в 2011 г. до 0,12% в 2021 г.

Опыт Китая в 1989–1990-х годах

Современный опыт функционирования Китая в условиях санкций, на наш взгляд, не представляет для России большой практической ценности — во-первых, из-за несопоставимо меньшей интенсивности санкционного давления, во-вторых, из-за гораздо больших масштабов национальной экономики (по данным Всемирного банка, доля Китая в мировом ВВП в 2022 г. составила 17,7%, России — 2,2%). Вместе с тем весьма интересен более ранний опыт Китая, когда при сопоставимых с нынешней Россией относительных размерах экономики (2,2% глобального ВВП) после событий на площади Тяньаньмэнь в 1989 г. США, ЕС, Канада, Япония и ряд международных организаций ввели в отношении китайской экономики весьма значимые санкции, включавшие, в частности, прекращение военно-технического сотрудничества и запрет экспорта вооружений, приостановку проектов двустороннего экономического сотрудничества, свертывание программ международной помощи и др. (Rennack, 2005; Trzcionka, 2008; Новоселова, Островский, 2016). При этом, помимо непосредственного влияния на китайскую экономику, санкции играли также существенную сигнальную роль для иностранного бизнеса, сотрудничавшего с Китаем: после их введения произошло резкое сокращение иностранных инвестиций в китайскую экономику.

В условиях санкционного давления, несмотря на звучавшие призывы сторонников жесткой линии вернуться к старой высокоцентрализованной замкнутой экономической системе, руководством страны было принято решение продолжить ранее начатую политику социально-экономических преобразований и открытости, нацеленную на создание в КНР «социалистической рыночной экономики» (Новоселова, 2015; Зуенко, 2022). Для преодоления международной изоляции и создания благоприятного инвестиционного и делового климата в стране была проведена масштабная программа реформ, предусматривавшая разгосударствление экономики и ускоренное создание рыночных институтов и инструментов хозяйствования, ключевыми мерами которой являлись, в частности, сокращение масштабов государственного планирова-

ния, последовательная либерализация ценообразования, поэтапное реформирование государственного сектора экономики и частичная приватизация, коммерциализация банковского сектора, появление как частных, так и государственных коммерческих банков, либерализация внешней торговли и др. (Brandt, Rawski, 2008; Haggard, Huang, 2008; Новоселова, Островский, 2016). Отдельного упоминания заслуживает комплекс специальных мер, направленных на возобновление и увеличение притока ПИИ (Naughton, 2007; Болаев, 2008; Новоселова, 2015):

- полное или частичное открытие для иностранного капитала ранее закрытых отраслей (розничная торговля, внешняя торговля, финансовый сектор, сфера услуг);
- допуск иностранных инвесторов к акционированию госпредприятий, появление портфельных иностранных инвестиций;
- снижение налоговой нагрузки на иностранные и совместные предприятия;
- создание около двух десятков новых особых экономических зон и предоставление им широкой свободы действий в привлечении ПИИ.

В результате принятых мер снижение темпов роста китайской экономики оказалось довольно непродолжительным, и уже в 1993 г. страна вернулась к двузначным показателям экономического роста (рис. 3.2). Наблюдавшийся на фоне санкций резкий спад импорта (по данным Всемирного банка, свыше 20% в 1990 г. по сравнению с досанкционным 1988-м) был полностью преодолен уже в 1992 г., а тремя годами позже объем импортных поставок вдвое превысил досанкционный уровень. Кроме того, после некоторого спада (8% в 1989 г.) продолжился устойчивый опережающий рост китайского экспорта: в 1997 г. по сравнению с 1988 г. его объем увеличился вчетверо, а доля в ВВП — почти вдвое (с 11% до 19%), что также сопровождалось ростом экономической сложности экспортируемых товаров⁵. Наконец, важным результатом реализованной политики стало сначала возобновление, а затем и стремительное увеличение притока иностранных инвестиций: за восьмью пятилетку (1991–1995 гг.) иностранные инвестиции в китайскую экономику увеличились в 8 раз (Цыганов, 1997).

⁵ The Atlas of Economic Complexity [Электронный ресурс]. <https://atlas.cid.harvard.edu/countries/43> (дата обращения: 11.11.2023).

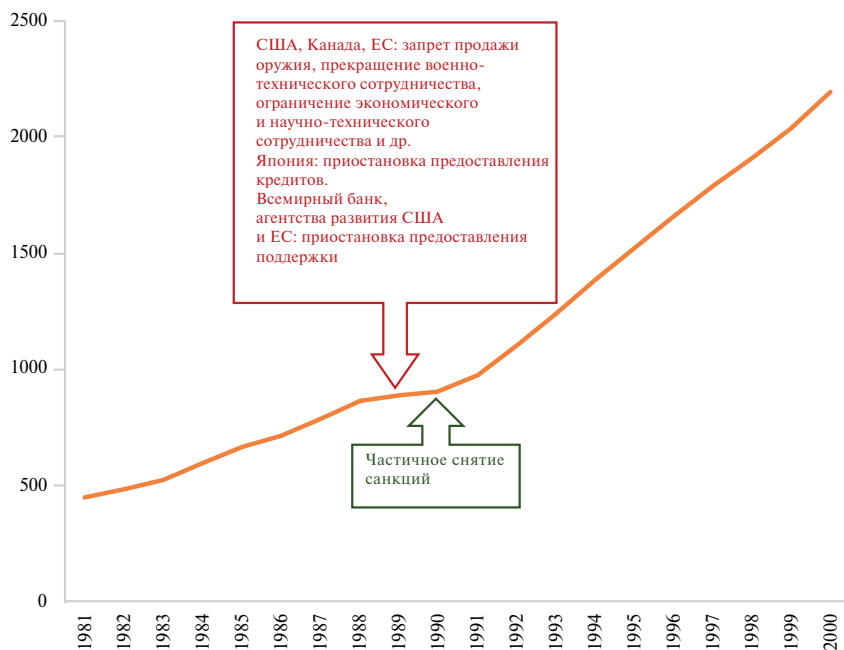


Рис. 3.2. Подушевой ВВП Китая в 1981–2000 гг., долл. США в ценах 2015 г.

Источник: составлено авторами на основе данных World Bank (Rennack, 2005; Новоселова, Островский, 2016).

Опыт Мьянмы с 1988 г.

Пример Мьянмы интересен в первую очередь тем, что правительство страны в условиях неоднократно ужесточившихся санкций фактически не пыталось их обойти и не осуществляло сколько-нибудь масштабных внутривнутриполитических мер, направленных на адаптацию национальной экономики к санкционному давлению, по сути, ограничиваясь лишь диверсификацией внешнеэкономических связей. Страна последовательно развивала торговлю, прежде всего со своими соседями в Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии: Китаем (экспорт газа и сельхозпродукции, импорт оборудования, химической, фармацевтической продукции и др.),

Таиландом, Сингапуром (экспорт газа), Японией, Южной Кореей (экспорт продукции легкой промышленности), Индией и др. (Ajmani et al., 2018; Сорокин, 2020; Йовашевич и др., 2022).

Реализованная Мьянмой «пассивно-внешнеторговая» стратегия позволила даже в условиях санкций довольно значительно нарастить оборот внешней торговли — в частности, объем экспорта природного газа из страны увеличился за период действия санкций более чем на порядок (Ajmani et al., 2018). По данным Всемирного банка, доля топливно-энергетической продукции в товарном экспорте страны возросла с примерно 1% в досанкционный период до уровня, устойчиво превышающего 20%, а в отдельные годы приближающегося к 50%. Однако в последние 10 лет стране удалось существенно нарастить экспорт ряда видов продукции обрабатывающей промышленности, прежде всего одежды, обуви и изделий из кожи, продукции неорганической химии, черной и цветной металлургии, а также машин и оборудования⁶. При этом экспорт высокотехнологичной продукции, увеличившийся с 2011 г. примерно в 50 раз, остается на общем фоне весьма небольшим — 3–5% экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Вместе с тем экономика Мьянмы продолжала оставаться уязвимой к внешнему воздействию, о чем свидетельствуют глубокие спады входящих прямых иностранных инвестиций после наиболее масштабных эпизодов санкций — в 1997 и 2007 гг., а также зависимость от зарубежных поставок, прежде всего из Китая, целого ряда видов высоко- и среднетехнологичной продукции, причем эта зависимость сохранилась и после снятия основных санкций против страны в 2016 г. Также, несмотря на существенный рост подушевого ВВП, в период действия санкций заметно увеличилось отставание Мьянмы от многих динамично развивающихся азиатских стран, в частности Вьетнама (рис. 3.3).

Опыт Северной Кореи с 2006 г.

Кейс Северной Кореи представляет интерес прежде всего по той причине, что при существенной автаркии, обусловленной как внешним санкционным давлением, так и идеологией Чучхе (од-

⁶ The Atlas of Economic Complexity [Электронный ресурс]. <https://atlas.cid.harvard.edu/countries/143/growth-dynamics> (дата обращения: 11.11.2023).

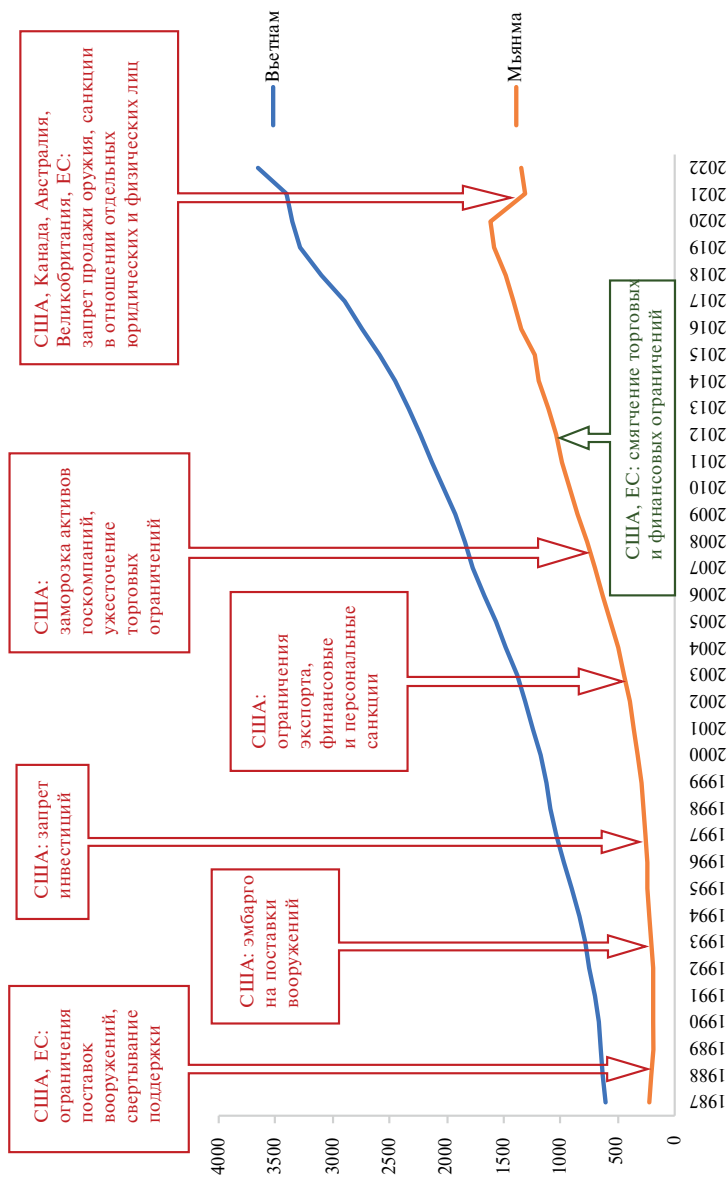


Рис. 3.3. Подушевой ВВП Мьянмы и Вьетнама, долл. США в ценах 2015 г.

Источник: составлено авторами на основе данных World Bank, EU (Ковалева, 2016; Мужумдар, 2021).

ним из базовых принципов которой является опора на собственные силы), стране удалось сформировать модель развития, устойчивую на протяжении десятилетий, и даже достигнуть некоторых экономических и технологических успехов, пусть и весьма скромных на фоне других стран региона, не связанных масштабными внешними и внутренними ограничениями.

Политика КНДР по противодействию санкциям отчасти близка иранской (вставка 4). Во-первых, как Иран, Северная Корея активно прибегает к различным нелегальным методам организации экспорта подсанкционных товаров (в первую очередь угля), таким как перевалка грузов с судна на судно в открытом море, фальсификация сопроводительных документов, вмешательство в деятельность систем отслеживания местоположения судов, подставные компании, прямые нелегальные поставки и др. Во-вторых, для получения доступа к запрещенным к ввозу продуктам КНДР использует параллельный импорт через подставные фирмы и посреднические фирмы из третьих стран, главным образом из Китая. В-третьих, в условиях ряда финансовых ограничений Северная Корея активно прибегает к бартеру и разного рода «серым» схемам осуществления международных платежей (Griffiths, Schroeder, 2020; Watts, 2020; Mallory, 2021; Коргун, Толорая, 2022; Erport, Fadlon, 2023). В-четвертых, КНДР, как и Иран, уделяет существенное внимание развитию собственной науки. В 2016 г. Ким Чен Ын объявил научно-технический потенциал важнейшим стратегическим ресурсом государства. Поставлена задача более чем в 3 раза увеличить число исследователей и создать общегосударственную сеть распространения научно-технических знаний (Захарова, 2017).

Вставка 4. Некоторые способы обхода санкций КНДР

КНДР активно и довольно успешно обходит санкции в четырех областях: получение конвертируемой валюты; приобретение компонентов вооружений, военных технологий или технологий двойного назначения; скрытая транспортировка; скрытое финансирование (Mallory, 2021).

Северная Корея получает конвертируемую валюту за счет продажи военной и гражданской продукции, услуг (строительство, ИКТ-услуги и т.д.), а также за счет преступной деятельности (киберпреступность). В частности, малайзийская компания МКР, которая, как по-

казало исследование ООН, фактически действует в интересах КНДР, выполнила крупные строительные заказы в 18 африканских и 6 ближневосточных странах.

КНДР использует четыре метода приобретения технологий: открытое приобретение, тайное приобретение, использование научного обмена и обратный инжиниринг. Для открытого приобретения оборудования или технологий непосредственно у поставщиков иногда привлекаются северокорейские юридические и физические лица, маскирующиеся под китайские или южнокорейские компании или граждан. Они часто используют наличные деньги, подают заведомо фальсифицированные заявки на получение экспортных лицензий и приобретают оборудование с полным намерением нарушить любые ограничения на конечное использование оборудования, наложенные продавцами. Для тайного приобретения используются подставные и фиктивные компании. Эти компании иногда не существуют или зарегистрированы по ложным данным. Кроме того, северокорейские агенты внедряются в качестве сотрудников в зарубежные компании. Чтобы избежать разоблачения, они используют несколько паспортов, псевдонимы и наличные платежи, регистрируют подставные компании и открывают банковские счета для ведения бизнеса. Иностранные посредники помогают северокорейским агентам перемещать товары через несколько стран, чтобы скрыть их конечный пункт назначения. Здесь также используются поддельные заявки на получение экспортных лицензий и нарушаются лицензионные соглашения с конечными пользователями. Небольшие товары доставляются в Пхеньян вручную без декларирования на таможне. Для более крупных грузов используются методы скрытой транспортировки.

Небольшой парк грузовых самолетов Северной Кореи обслуживает ограниченное число направлений, доставляя дорогостоящие грузы, такие как золото или серебро, или грузы военного характера, которые нелегко скрыть. Используются также регулярные и чартерные коммерческие грузовые рейсы. Предпочтение отдается прямым рейсам, не подлежащим досмотру. В отношении морских грузов используются три способа обхода санкций:

- Перегрузки с судна на судно для передачи товаров (угля и бензина) в прибрежных водах, в основном с Китаем и Россией. Перегрузки осуществляются в ночное время, а для маскировки сообщаются ложные изменения осадки судов.
- Эксплуатация судов под иностранным флагом, управляемых подставными компаниями. Задержка между обнаружением судна и введением санкций происходит благодаря фальсификации документов (сведения о собственнике судна), изменением названия судна (в том числе присвоению других названий), смене флага судна или исполь-

зованию нескольких флагов, подделке идентификационных номеров ИМО.

- Перевозка в опечатанных транспортных контейнерах, которые нельзя вскрыть после прохождения таможни, для скрытой транспортировки.

Северная Корея старается не использовать международную финансовую систему для того, чтобы избежать обнаружения получения конвертируемой валюты, приобретения технологий и тайной транспортировки. Для этого торговые операции выполняются посредством бартера, физической передачи наличных и драгоценных металлов, криптовалюты и др. В случаях взаимодействия с международной финансовой системой КНДР применяет три классических приема отмывания денег:

- Размещение — предполагает введение незаконно полученных средств в официальную международную банковскую систему. Простейшая форма размещения — открытие северокорейскими посольствами или их сотрудниками одного или нескольких банковских счетов в принимающих странах. Альтернативный подход заключается в использовании юрисдикций с менее эффективными органами банковского регулирования (в малые или средние банки по большей части).

- Расслоение — предполагает перемещение средств между несколькими счетами в различных банках в разных юрисдикциях с целью скрыть их происхождение. Банковские счета, открытые совместными предприятиями в иностранных торговых компаниях, являются одним из способов перемещения средств, позволяющих скрыть их связь с Северной Кореей.

- Интеграция — процесс, в ходе которого размещенные и «наслоенные» незаконные средства комбинируются для проведения операции с «чистыми» («отмытыми») средствами. Когда приходит время расходовать «отмытые» средства, Северная Корея использует фальшивые имена покупателей в счетах-фактурах и фальшивые реквизиты, скрывающие название назначенного банка, осуществляющего платеж (Mallory, 2021).

Вместе с тем, в отличие от Ирана, важным направлением политики КНДР уже более 10 лет является пусть и весьма ограниченная, но вполне явно выраженная экономическая либерализация. С 2013 г. элементы рыночной системы хозяйствования внедряются в промышленности. В рамках новой «системы социалистической ответственности» предприятия фактически переведены на хозрасчет, получив права на планирование, организацию производ-

ства, управление рабочей силой, продажу товаров и установку цен, и даже на внешнюю торговлю и совместное производство с иностранцами. При этом предприятия по-прежнему обязаны выполнять плановые задания государства, однако производимую сверх этого продукцию они реализуют самостоятельно на основе договорных цен. Также в 2013 г. в сельском хозяйстве повсеместно начал применяться индивидуальный подряд, в рамках которого каждый член сельхозкооператива несет ответственность за возделывание конкретного участка земли и выполнение плана по сдаче сельхозпродукции государству, тогда как сверхплановая продукция остается в его распоряжении (Толорая, Яковлева, 2016; Захарова, 2017). Наконец, созданная еще в 1991 г. особая торгово-экономическая зона «Расон» в 2011 г. получила статус «особого города». На территории зоны, расположенной на границе с Китаем и Россией, функционируют промзоны по производству строительных материалов, тяжелой техники, продукции легкой, текстильной и металлургической промышленности, переработке древесины, промзона современного сельского хозяйства, а также международная логистическая промзона и три порта. В 2014 г. в «Расоне» было зарегистрировано около 200 иностранных компаний из девяти стран, в том числе свыше ста китайских фирм (Толорая, Яковлева, 2016).

Ключевым торговым партнером Северной Кореи является Китай: если в 1999 г. — до введения масштабных санкций — его доля во внешнеторговом обороте страны составляла 25%, то в 2021 г. превысила 95%⁷ (Erport, Fadlon, 2023). Китай играет ключевую роль как в северокорейском экспорте, в том числе подсанкционной продукции, так и в импорте, причем не только собственных товаров, но и продукции из третьих стран (Watts, 2020; Коргун, Толорая, 2022; Erport, Fadlon, 2023). Долгое время крупным торговым партнером КНДР была Южная Корея, причем после «первой волны» санкций, введенных в 2006 г., товарооборот между странами заметно возрос, однако с 2016 г. на фоне усиливающегося санкционного давления торговля между Северной и Южной Кореей стала стремительно сокращаться, а к 2022 г., по данным Банка Кореи, фактически сошла на нет. Наконец, КНДР является довольно заметным игроком на мировом рынке вооружений, поставляя со-

⁷ При этом одним из декларируемых приоритетов КНДР в последние годы является диверсификация внешнеэкономических связей (Захарова, 2017).

3. Ответные меры экономической политики стран под санкциями

ответствующую продукцию как официальным властям, так и неконтролируемым правительствами вооруженным формированиям примерно в двух десятках стран Африки, а также отдельным азиатским странам, таким как Иран, Сирия, Йемен и Мьянма (Rook, 2018; Griffiths, Schroeder, 2020; Mallory, 2021; Erport, Fadlon, 2023).

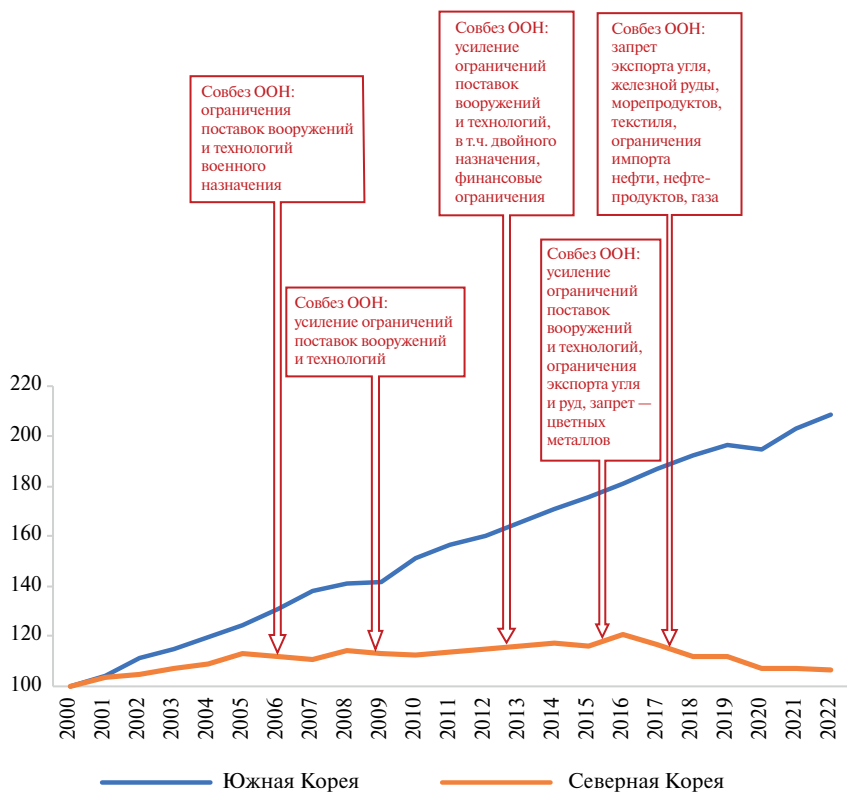


Рис. 3.4. Рост ВВП Северной и Южной Кореи к уровню 2000 г.⁸, %

Источник: составлено авторами на основе данных Bank of Korea, Arms Control Association.

⁸ В данном случае используется показатель динамики реального ВВП к базовому году, поскольку данные по подушевому ВВП Северной Кореи отсутствуют.

В целом, несмотря на реализуемую политику, Северная Корея продолжает оставаться уязвимой для международных санкций: после периода небольшого, но довольно устойчивого роста в первой половине 2010-х годов, связанного в том числе с развитием частной инициативы благодаря внедрению отдельных элементов рыночной экономики (Толорая, Яковлева, 2016), после 2016 г., когда санкционное давление на страну заметно усилилось, преобладала уже отрицательная динамика ВВП (рис. 3.4). Кроме того, после заметного увеличения объема внешней торговли, последовавшего за «первой волной» санкций, дальнейшая их эскалация привела к кратному сокращению внешнеторгового оборота и нарастанию зависимости от главного партнера — Китая.

Опыт Венесуэлы с 2006 г.

Политика Венесуэлы представляет собой весьма яркий негативный пример реагирования нефтяной экономики на внешние санкции. Едва ли не главной мерой правительства страны в условиях резкого сокращения экспортных доходов являлась масштабная денежная эмиссия. Социальная поддержка населения порой приобретала откровенно популистские формы, такие, например, как принудительная распродажа товаров крупных торговых сетей по ценам кратно ниже рыночных (Кондратьева, 2022). Новаторской мерой стало введение в 2018 г. национальной криптовалюты Petro — Венесуэла стала первой в мире страной, осуществившей подобный шаг (Meuer, 2018). Предполагалось, что использование Petro позволит преодолеть санкционные ограничения для проведения международных платежей и обслуживания госдолга, однако США, как и в случае с другими странами выступившие главным инициатором санкций, вскоре запретили своим резидентам проводить операции с данной криптовалютой (Olorunnipa, Laya, 2018). Наконец, начиная с 2019 г. правительство Венесуэлы осуществляет ряд мер по «фрагментированной либерализации» экономики, прежде всего в части смягчения государственного регулирования цен и валютного контроля, а также «тайной приватизации» части государственного имущества — на условиях конфиденциальности и в отсутствие какого-либо публичного контроля — и привлечения инвестиций из отдельных стран, готовых «закрывать глаза» на санкции: Ирана, Сирии и Турции (Rosales, Jiménez, 2021). Однако

либеральные правительственные реформы на местном уровне сопровождались повышением фискальной нагрузки на бизнес (Семенов, 2022).

В отличие от остальных рассматриваемых стран, ключевым партнером Венесуэлы в санкционный период выступил не Китай, а Индия, после сокращения поставок нефти в США ставшая основным ее покупателем. Впрочем, Китай также играл значимую роль, став для Венесуэлы главным источником импорта (около четверти общего объема в 2020 г.) (Семенов, 2022). До 2020 г. важным партнером Венесуэлы была Россия, прежде всего в лице дочерних структур «Роснефти», активно инвестировавших в нефтяную отрасль, однако после введения США очередного пакета санкций компании пришлось покинуть страну (Cardozo Uzcátegui, Mijares, 2020; Кондратьева, 2022).

Кризисные явления в экономике Венесуэлы — высокая волатильность темпов экономического роста с преобладанием негативной динамики, инфляция и некоторые другие — стали отчетливо проявляться задолго до введения санкций (см., например, (Rodrik, 2003)). Вместе с тем оказанное на страну санкционное давление существенно усугубило экономическую ситуацию: несмотря на принятые меры (а отчасти и вследствие этих мер), страна в санкционный период оказалась в глубочайшем кризисе. Главным непосредственным результатом введенных США санкций стало резкое сокращение добычи нефти — на порядок по сравнению с досанкционным уровнем, — что оказало значимое негативное влияние на экономику Венесуэлы в силу ее высокой зависимости от экспорта нефти, основным приобретателем которой в досанкционный период выступали именно США (Weisbrot, Sachs, 2019). Кризисные явления в экономике Венесуэлы проявились, в частности, в почти трехкратном по сравнению с досанкционным уровнем сокращении ВВП, гиперинфляции (свыше 65000% в 2018 г.), стремительном росте государственного долга, масштабном бюджетном дефиците (31% ВВП в 2018 г.), массовой безработице (47% в 2019 г.), ухудшении обеспечения населения базовыми продуктами и услугами, включая продукты питания, товары для гигиены, медикаменты и медицинские услуги, а также в существенном оттоке населения (около 10%), причем в наибольшей степени — квалифицированных работников (Weisbrot, Sachs, 2019; Григорьев и др., 2020; Кондратьева, 2022; Семенов, 2022). В то же время важ-

но заметить, что заметный спад в экономике Венесуэлы начался еще до введения масштабных санкций в 2017 г. (рис. 3.5). При несомненном негативном влиянии санкций на экономику Венесуэлы разразившийся в период их действия глубокий социально-экономический кризис не может быть полностью отнесен на их счет: так, заметное падение производства ключевого экспортного продукта — нефти — началось еще в 2016 г., а импорт в страну продуктов питания и медикаментов в 2016 г. сократился к уровню 2013 г. примерно на 70% (Bahar et al., 2019).

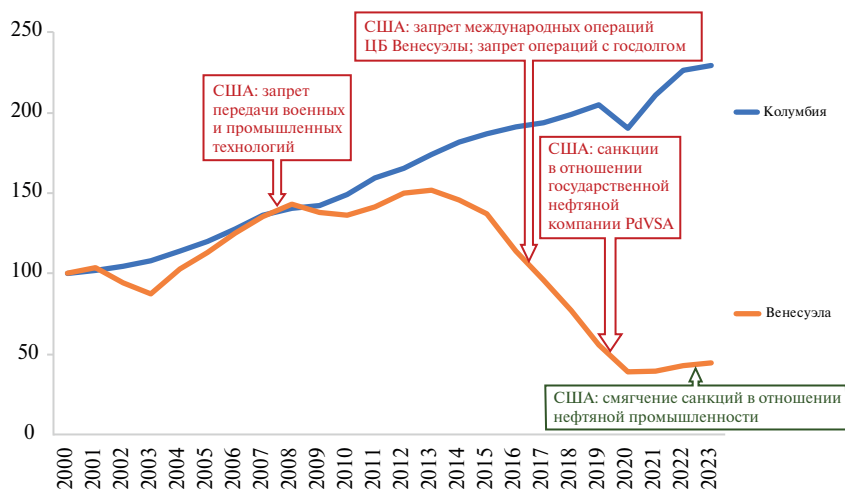


Рис. 3.5. Рост ВВП Венесуэлы и Колумбии к уровню 2000 г.⁹, %

Источник: составлено авторами на основе данных IMF (Кондратьева, 2022; Мастепанов, 2022).

Рассмотренные страновые кейсы демонстрируют кардинально различающиеся модели реагирования национальных правительств на санкции (табл. 3.1).

⁹ В данном случае используется показатель динамики реального ВВП к базовому году, поскольку данные по подушевому ВВП Венесуэлы доступны лишь за период до 2014 г.

Китай продолжил ранее взятый курс на экономическую либерализацию, более того, несмотря на наличие во властных элитах немалого числа противников экономических реформ, интенсифицировал рыночную трансформацию. Это не только позволило быстро возобновить приток иностранных инвестиций (причем главным образом из стран, присоединившихся к санкциям) и динамичный рост экономики, но и, вообще говоря, способствовало скорейшему снятию санкций.

Иран в условиях санкций сочетал масштабную политику импортозамещения и попытки обеспечить относительно автономное технологическое развитие с расширением сотрудничества со странами — потенциальными донорами технологий и капитала. Мобилизация внутренних ресурсов, локальные успехи обхода санкций (параллельный импорт, реверс-инжиниринг, частичное возобновление экспорта нефти нелегальными методами, использование альтернативных схем международных расчетов), а также масштабное партнерство с Китаем и некоторыми другими странами позволили Ирану избежать экономического коллапса и даже достичь немалых успехов в освоении выпуска ранее не производившихся в стране продуктов, причем как промежуточных, так и финальных, тем самым заметно снизив уязвимость экономики к санкциям, однако не решили проблему нарастающего технологического отставания.

Мьянма, которая при относительно небольшом масштабе санкций (по крайней мере, на фоне Ирана) фактически воздержалась от значимой политики противодействия им, ограничившись диверсификацией экспортно-импортных потоков, достигла в этом немалых успехов, однако сохранила свою уязвимость к санкционному давлению (что подтверждается событиями 2021 г., когда очередные введенные санкции, на сей раз — многосторонние, повлекли за собой достаточно резкий спад ВВП), а также оказалась в существенной технологической зависимости от ключевого партнера — Китая.

Пример Северной Кореи свидетельствует, с одной стороны, об ограниченном потенциале развития «с опорой на собственные силы» — по крайней мере для относительно небольшой и слабодиверсифицированной экономики, с другой — о важности использования в условиях санкций рыночных институтов и экономической либерализации, даже весьма скромной по своим масштабам.

Таблица 3.1. Страновые кейсы реагирования на санкции

Страна	Период	Приоритеты политики	Ключевые меры	Страны-ключевые партнеры	Результаты
Иран	С 1979 г.	Обход санкций, диверсификация торговых партнеров, импортозамещение, социальная поддержка; после 2005 г. — развитие науки и инноваций	<ul style="list-style-type: none"> • Организация нелегального экспорта нефти. • Освоение производства многих видов оборудования и комплектующих на основе реверс-инжиниринга. • Параллельный импорт машин, оборудования и запчастей. • Ограничения импорта в страну ряда видов продукции — автомобили с пробегом, отдельные виды промышленного оборудования, имеещие локальные аналоги. • Реализация масштабных инициатив в сфере развития науки и отдельных приоритетных технологических направлений (ИКТ, нанотехнологии, биотехнологии). • Развитие национальной платежной системы «Шетаб», расширение использования в международных расчетах 	<ul style="list-style-type: none"> • Китай (главный торговый и технологический партнер). • ОАЭ (крупный торговый партнер до 2010 г.). • Турция (крупный торговый партнер после 2010 г.). • Ирак • Индия • Бразилия • Сирия • Венесуэла • Малайзия • Южная Корея • Афганистан • Россия • Беларусь и др. 	<p>Среднесрочные:</p> <ul style="list-style-type: none"> • стабилизация социально-экономического положения; • диверсификация экспорта и импорта. <p>Долгосрочные:</p> <ul style="list-style-type: none"> • постепенное снижение уязвимости к санкциям; • диверсификация национальной экономики; • снижение зависимости от ряда категорий импорта; • постепенное нарастание технологического отставания

3. Ответные меры экономической политики стран под санкциями

Страна	Период	Приоритеты политики	Ключевые меры	Страны-ключевые партнеры	Результаты
Китай	1989 — середина 1990-х	Либерализация экономики, привлечение иностранных инвестиций	<ul style="list-style-type: none"> • Сокращение масштабов государственного планирования. • Либерализация ценообразования. • Либерализация внутренней и внешней торговли. • Приватизация. • Допуск иностранного капитала в ранее закрытые отрасли и к приобретению приватизируемых предприятий. • Налоговые льготы для иностранных и совместных предприятий. • Создание зон со специальными режимами для привлечения иностранных инвестиций 	<p>Индустриально развитые страны, в том числе выступившие инициаторами санкций — США, Канада, ЕС, Япония</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Возобновление и расширение притока ПИИ. • Возобновление динамичного экономического роста. • Динамичный рост и усиление экспорта

Страна	Период	Приоритеты политики	Ключевые меры	Страны-ключевые партнеры	Результаты
Мьянма	С 1988 г.	Диверсификация торговых партнеров	Наращивание экспорта сырья и продукции низких переделов, прежде всего, в соседние страны	<ul style="list-style-type: none"> • Китай (крупнейший торговый партнер) • Таиланд • Сингапур • Индия • Южная Корея • Япония 	<ul style="list-style-type: none"> • Рост оборота внешней торговли, прежде всего за счет экспорта топливно-энергетических товаров (газа). • В последние 10 лет — рост экспорта продукции ряда отраслей обрабатывающей промышленности: легкой, химической, металлургии, а также машиностроения. • Значительное сокращение входящих ПИИ после каждого масштабного эпизода санкций. • Сохранение уязвимости к внешним санкциям, в особенности многосторонним. • Усиление зависимости от импорта высоко- и среднетехнологичной продукции, прежде всего из Китая
Северная Корея	С 2006 г.	Обход санкций; в последние годы — частичная ли-	<ul style="list-style-type: none"> • Организация нелегального экспорта и импорта подсанкционных товаров, в том числе топливно-энергетических и сырьевых. 	<ul style="list-style-type: none"> • Китай (доминирующий торговый партнер). • До 2016 г. — Южная Корея. 	<p>Среднесрочные:</p> <ul style="list-style-type: none"> • в первой половине 2010-х годов — интенсификация экономического развития и внешней торговли.

3. Ответные меры экономической политики стран под санкциями

Страна	Период	Приоритеты политики	Ключевые меры	Страны-ключевые партнеры	Результаты
Вене-суэла	С 2007 г.	Берализация экономики, развитие науки и внедрение ее достижений	<ul style="list-style-type: none"> • Нелегальная торговля оружием. • Внедрение хозрасчета в промышленности. • Создание сети распространения научно-технических знаний 	<ul style="list-style-type: none"> • Ряд стран Африки и Азии (покупатели оружия) 	<p>Долгосрочные (с усилением санкций):</p> <ul style="list-style-type: none"> • преобладание отрицательной динамики ВВП; • кратное сокращение объемов внешней торговли; • усиление зависимости от Китая как главного торгового и технологического партнера
		Декларируемая социальная ориентация, популизм; в последние годы — частичная либерализация в сочетании с повышением фискальной нагрузки на бизнес	<ul style="list-style-type: none"> • Масштабная денежная эмиссия. • Субсидирование экономики и населения. • Организация теневого экспорта нефти. • Введение национальной криптовалюты. • Смягчение ценового и валютного контроля. • «Тайная приватизация». • Повышение уровня налогов и тарифов для бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> • Индия (главный покупатель нефти). • Китай (импорт). • Бразилия • Турция • Иран • Россия (до 2020 г. — инвестиции в нефтяной сектор) 	<ul style="list-style-type: none"> • Кратное падение объемов нефтедобычи. • Кратное сокращение ВВП. • Гиперинфляция. • Стремительный рост госдолга. • Значительный бюджетный дефицит. • Отток квалифицированных кадров

Источник: составлено авторами.

Наконец, кейс Венесуэлы демонстрирует неэффективность популистских мер для обеспечения устойчивости национальной экономики в условиях существенного санкционного давления, если такого рода меры не сопровождаются сколько-нибудь последовательной и продуманной политикой внутренней экономической мобилизации и адаптации к санкциям.

В целом рассмотренные кейсы позволяют извлечь следующие уроки в отношении ответных мер стран, находящихся под масштабными санкциями:

- Во-первых, все подсанкционные экономики *расширяли взаимодействие со странами, не присоединившимися к санкциям*, а также практиковали или по меньшей мере декларировали *диверсификацию торговых партнеров*. Это позволяло им хотя бы отчасти сохранить экспорт и получить доступ к подсанкционному импорту, однако, как правило, не позволяло в полной мере компенсировать негативное воздействие санкций. Снижение зависимости от одних стран (поддержавших санкции) сопровождалось резким ростом зависимости от других. При этом главным — а иногда и фактически безальтернативным — торговым и технологическим партнером стран, оказавшихся под санкционным давлением, чаще всего выступал *Китай*.

- Во-вторых, важным элементом политики многих стран в условиях санкционного давления становится *экономическая либерализация*. Подобного рода меры повышают гибкость экономик подсанкционных стран и расширяют возможности их адаптации к санкциям. Поскольку санкции помимо прямого влияния на целевые экономики играют важную сигнальную роль для иностранных компаний и инвесторов, снижая их мотивацию к присутствию в подсанкционных странах и сотрудничеству с ними, осуществление в условиях санкций мер, направленных на экономическую либерализацию и повышение открытости, выступает в качестве *ответного сигнала для иностранного бизнеса*, способствуя сохранению, а иногда и увеличению его участия в национальных экономиках, несмотря на оказываемое на них санкционное давление.

- В-третьих, наличие у стран *существенных объемов сырьевого и энергетического экспорта играет в условиях санкций неоднозначную роль*. С одной стороны, такого рода экспорт является очевидным объектом для внешнего санкционного давления, а зависимость

3. Ответные меры экономической политики стран под санкциями

национальных экономик от экспортных доходов делает их уязвимыми к соответствующим санкциям. С другой стороны, стабильный спрос на сырье и энергоресурсы со стороны большого числа игроков, далеко не все из которых на практике готовы присоединиться к санкциям, предопределяет эффективность применения различных способов обхода санкций и развития альтернативных каналов поставок, пусть и более сложных и затратных и нередко осуществляемых со значительным дисконтом.

- В-четвертых, принимаемые национальными правительствами в условиях внешнего санкционного давления меры, как правило, снижают негативные эффекты от введенных санкций, хотя и не позволяют компенсировать их полностью. При этом с течением времени *уязвимость подсанкционных экономик к уже введенным санкциям снижается*, что, однако, не исключает для них *существенного ущерба от новых санкций*, особенно в тех случаях, когда последние имеют существенно больший масштаб или иную направленность по сравнению с ранее введенными.

- В-пятых, в условиях санкционного давления некоторые страны делали ставку на *автаркичное технологическое развитие* с опорой на собственные компетенции. Подобный подход вовсе не исключал не только локальные успехи, но даже весьма заметный общий прогресс, однако в долгосрочной перспективе неизбежно влек за собой *нарастающее технологическое и экономическое отставание* не только от мировых лидеров, но и от стран-соседей, не подвергавшихся масштабным санкциям и не изолированных от международного научно-технологического обмена.

4. НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА СТРАН ПОД САНКЦИЯМИ

Ограничение доступа к передовым технологиям, запрет поставок высокотехнологичного оборудования и его компонентов стали обычной практикой во время санкционных противостояний. И если рестрикции технологий военного и двойного назначения прямо направлены на сдерживание военного потенциала подсанкционных стран, то санкционирование технологий гражданского назначения подрывает экономический рост как минимум в краткосрочной перспективе.

Санкции, осложняющие развитие национальной науки, имеют совсем иную природу. Меры изоляции науки часто применяются западными странами в отношении политических противников. Очевидно, что в краткосрочной перспективе ограничение научного сотрудничества и санкционирование поставок исследовательской инфраструктуры (приборы, компоненты к ним, реактивы, источники научно-технической информации и т.д.) в худшем случае провоцируют «утечку умов».

Сила воздействия и технологических, и научных санкций в долгосрочной перспективе, разумеется, прямо детерминирована ответной реакцией подсанкционных экономик и стартовым научно-технологическим потенциалом на момент введения рестриктивных мер. Как показывает практика, опора на собственные силы или суверенизация научно-технологического развития вполне сочетается с поиском новых партнеров в многополярном мире.

Санкции против науки и технологий и восприятие их международным сообществом

В различных типологиях и классификациях санкций ограничения, накладываемые на доступ к гражданским технологиям или научную кооперацию, обычно не выделяются в отдельный блок. Рестрикции в области науки и технологий реализуются в рамках торговых, секторальных, финансовых или таргетированных (нацеленных на определенную организацию) санкций. Например, запрет поставок в подсанкционную страну высокотехнологичного оборудования может охватить сразу множество сфер экономи-

ки, включая высокотехнологичные компании и исследовательские центры. Иногда технологические санкции даже не являются инструментом политического давления, а выступают оружием торговых войн (например, в случае сдерживания развития ИТ-индустрии в Китае со стороны США (Данилин, 2022)).

Меры изоляции национальной науки имеют чуть большую специфичность, но сильно варьируются не только от страны к стране, но и порой иницируются отдельными организациями исходя из их политической позиции. Среди всей совокупности санкций можно выделить следующие (Васильев, Серебряков, 2023):

- Прекращение сотрудничества в секторе НИОКР на уровне отдельных стран или международных организаций. Например, на уровне санкций ООН приостановлено любое научно-техническое сотрудничество с КНДР, за исключением сферы здравоохранения (Arms Control Association, 2022).
- Прекращение или приостановка участия страны в отдельных коллаборациях. Например, Совет Европейской организации ядерных исследований (ЦЕРН) заморозил статус России в проекте и запретил публиковать статьи с аффилиацией к российским и белорусским организациям (РБК, 2023).
- Ограничение поставок ресурсов исследований (оборудование, запчасти, реактивы, программное обеспечение, научно-техническая информация). Например, США и ЕС заблокировали или существенно ограничили поставки исследовательских приборов в Иран, а также доступ к профессиональному ПО (Дежина, 2022).
- Ограничение академической мобильности. Например, Пхеньянский университет науки и технологий (КНДР) столкнулся с проблемой приглашения преподавателей и исследователей, когда США запретили американским гражданам ездить в КНДР (Stone, 2017). Для научных командировок в Иран гражданам США требуется особое одобрение правительственной комиссии (Дежина, 2022).
- Внесение отдельных научных институтов и университетов в санкционные списки. Например, в американский санкционный список SDN были включены несколько университетов и научных организаций из России, в том числе МФТИ и Сколтех (CNEWS, 2022).
- Дискриминацию ученых при подаче публикаций или участии в конференциях. Например, один из крупнейших научных издате-

лей компания Elsevier ограничила доступ к рецензированию, редактированию и другим услугам авторам из КНДР, Крыма, ДНР и ЛНР¹⁰.

В международном научном сообществе фигурируют две диаметрально противоположные позиции о целесообразности поддержания и ужесточения санкций против национальной науки. Так, некоторые ученые активно лоббируют полную изоляцию российской науки, призывая обрывать контакты и исключать из международных проектов коллег с российским гражданством или аффилированных с российскими государственными научными учреждениями (например, (Bazaliy et al., 2023)). Они аргументируют это тем, что российские ученые, продолжающие работать на российские университеты и исследовательские центры и не выступающие открыто против действий России на Украине, по умолчанию поддерживают идеологию российских властей.

Противники этой позиции, наоборот, считают, что Россия — ценный и в некоторых случаях незаменимый партнер, например в области климатических исследований (Dickie, Afanasieva, 2022), и изоляция российской науки наносит существенный вред развитию отдельных научных направлений на глобальном уровне (Holdren et al., 2022). Кроме того, некоторые эксперты указывают на несправедливость санкционных ограничений в адрес всех ученых из России (Shcherbata, 2022). Кстати, аналогичные доводы использовались в адрес мер по изоляции науки в Иране (Zarghami, 2013; Esmaeili, Ataie-Ashtiani, 2021) и в обоснование общей бессмысленности научных бойкотов (Gordin, 2022).

Но как бы ни была настроена международная научная общественность по поводу легитимности, целесообразности или справедливости санкций в области науки и технологий, едва ли ее мнение учитывается при принятии решений об отмене и вводе санкций. Чтобы преодолеть или уменьшить негативные эффекты ограничительных мер, национальные правительства подсанкционных экономик вводят специальные режимы научно-технической политики, что четко заметно на примере Ирана, КНДР, России и Республики Беларусь.

¹⁰ Trade sanctions and publishing. Elsevier [Электронный ресурс]. <https://www.elsevier.com/about/policies-and-standards/trade-sanctions> (дата обращения: 02.12.2023).

Переформатирование научно-технологической политики

«Научно-технологический джихад» и создание инновационной среды в Иране

В ответ на непрекращающийся поток санкций в Иране был провозглашен лозунг «экономики сопротивления», одной из основ которой стало самостоятельное развитие сектора НИОКР, или проведение «научно-технологического джихада», под которым понимаются постоянные личные и коллективные созидательные усилия в сфере науки и технологий (Малахов и др., 2018). В научно-технической политике Ирана последних десятилетий можно выделить пять периодов:

1. ПослеревOLUTIONный и военный этап (1979–1990 гг.), отмеченный кризисом в системе высшего образования и научно-техническом комплексе. В это время произошло закрытие большинства университетов, проводились чистки среди студентов и преподавательского состава (Soofi, Ghazinoory, 2013, p. 43), а также была изъята значительная часть научной литературы из библиотек (Mojab, 2004).

2. Этап постепенного восстановления научно-технологического комплекса в 1990–2000 гг., когда государственная политика была направлена на развитие системы высшего образования (Soofi, Goodarzi, 2016, p. 81).

3. На следующей стадии, начавшейся в 2000 г. с принятием Третьего пятилетнего плана развития страны (2001–2005 гг.), особое внимание было уделено развитию сферы науки и технологий (особенно развивающимся технологиям) в сочетании с созданием первых научных и технологических парков (UNCTAD, 2016, p. 32–33).

4. В 2010 г. был принят «Закон о поддержке учреждений и компаний, основанных на знаниях, и коммерциализации инноваций и изобретений» (2011 г.). Такой явный акцент на экономике знаний был сделан в Иране впервые. Практическим воплощением этого закона стал Национальный инновационный фонд. Изначально его целью была поддержка университетских спин-оффов, но постепенно эта поддержка стала охватывать технологические стартапы и некоторые крупные предприятия¹¹.

¹¹ Science, Technology and Innovation in Iran: A Brief Review (2023). <https://france.mfa.ir/files/frfrance/iran.pdf> (дата обращения: 14.12.2023).

5. В 2015 г. меджлис (парламент) Ирана дал очередной толчок развитию предпринимательства и инноваций, приняв закон «Об устранении барьеров для конкурентоспособного производства и укреплении финансовой системы». Именно этот закон привел к появлению первых инновационных центров и акселераторов. Вслед за этим законом была утверждена «Политика по обеспечению местного производства» (Local Content Requirement Policy) (2016), предписывающая привлекать иранские технологии для реализации крупных национальных и международных проектов. В 2019 г. в закон о госзакупках были внесены протекционистские поправки с целью поддержки спроса на продукцию местных высокотехнологических компаний.

Именно на заключительном этапе сменилась вся парадигма научно-технической политики: от координации инновационного развития к созданию комфортной институциональной среды. В области формирования инновационной инфраструктуры также можно выделить три стадии: 1) создание научно-технических парков и инкубаторов на территории университетских кампусов; 2) появление площадок и помещений в крупных городах, где стартапы, инвесторы и другие заинтересованные стороны могли встречаться и обмениваться опытом и проектами; заброшенные фабрики были отремонтированы и переименованы в «фабрики инноваций», чтобы разместить новое поколение предпринимателей; 3) академические центры в городах превращаются в университеты третьего поколения, также известные как предпринимательские университеты (Elia Valori, 2023).

Определенные корректировки в этот процесс внесло обострение санкционного противостояния после выхода США из ядерной сделки в мае 2018 г. Среди участников экосистемы в Иране бытует мнение, что санкции, наряду со всеми проблемами, каким-то образом ускорили темпы роста иранской инновационной экосистемы (UNDP, 2021). Будучи отрезанными от внешних конкурентов, стартапы получили время для роста на неконкурентных рынках. Если посмотреть глубже, то одна из главных причин, по которой санкции помогли развиваться многим местным технологическим компаниям в Иране, сводится к запрету платежных систем и методов онлайн-транзакций. Это стало «золотыми воротами» для иранских предпринимателей, которые получили возможность создать свою локализованную версию этих бизнес-моделей с соб-

ственными решениями для проведения транзакций. Компании и стартапы были вынуждены сотрудничать с другими национальными компаниями, что способствовало развитию инфраструктуры иранского технологического мира. Санкции также способствовали распространению культуры предпринимательства в Иране, заставляя начинающих предпринимателей брать дело в свои руки и создавать стартапы в соответствии с местными потребностями. Однако санкции также стали причиной нескольких основных сложностей для иранской экосистемы стартапов. С 2018 г. аппетит отечественных и зарубежных инвесторов к инвестициям в иранские технологические стартапы значительно снизился из-за воспринимаемых высоких рисков, связанных с политическими и финансовыми проблемами страны. Дополнительной проблемой является отсутствие лицензионного доступа ко многим европейским и американским аппаратным и программным решениям из-за введенных с мая 2018 г. санкций США. Эти ограничения серьезно бьют по технологическим стартапам, поскольку многие их продукты работают на европейских и американских ИТ-платформах и приложениях. Аналогичным образом иностранные компании — клиенты и поставщики — не могут покупать или интегрировать продукты иранских стартапов в свои решения из опасения нарушить санкции США, даже если они сотрудничают со стартапами только в частном секторе.

Развитие ИТ-отрасли в КНДР

КНДР наравне с Ираном можно считать «ветераном» санкционного противостояния — первые санкции были введены более 70 лет назад, но последние 10–20 лет в связи с испытаниями ядерного оружия санкционный прессинг значительно усилился. Промышленное, научно-технологическое развитие в Северной Корее продолжалось вопреки запретительным мерам и получало поддержку от СССР/России и Китая (Chan, Bridges, 2018; Хренов, Ростовская, 2020). Несмотря на информационную закрытость страны и дефицит сведений, особенно об актуальном состоянии сектора НИОКР, все же основные стадии формирования научно-технологического комплекса можно достоверно установить.

До 2011 г. в период правления Ким Чен Ира военно-промышленный комплекс был ключевым приоритетом в национальной

мобилизационной экономике, которая строилась вокруг идеологического принципа чучхе, то есть опоры на собственные силы. Тем не менее уже в 2001 г. на уровне высшего эшелона власти информационные технологии были признаны в качестве будущего страны, что дало старт информатизации промышленности (Мах, 2020).

В 2013 г. Ким Чен Ын провозгласил «параллельное развитие» гражданского и военного секторов экономики, а в повестку развития сектора НИОКР помимо ИТ вошли биотехнологии, новые материалы, зеленая энергетика и аэрокосмические технологии (Jeong, 2020). В 2010-х стала разрастаться инновационная инфраструктура: научно-технологические парки, зоны экономического развития (аналог особых экономических зон) с пониженной ставкой подоходного налога для высокотехнологичных компаний.

В 2016–2017 гг. санкционные меры против КНДР были ужесточены, что привело к укреплению принципа опоры на собственные силы и усилению вертикали власти. В качестве целей научно-технологического развития был обозначен перевод металлургических и химических производств на внутренние сырье, технологии и оборудование, наращивание материально-технической базы сельского хозяйства, развитие альтернативной энергетике. Локомотивом экономического роста стала строительная отрасль, в которой КНДР самостоятельно производит сырье, имеет квалифицированные кадры и необходимые технологии (Современные проблемы Корейского полуострова 2022, 2022, с. 79). В научной политике большое внимание было уделено развитию прикладных НИОКР и отказу от формальных способов оценки результатов исследований (Юревич, 2023). Сектор ИТ по-прежнему имел приоритетную поддержку со стороны властей, вобрав в себя цифровые технологии, считающиеся наиболее перспективными в мировом масштабе.

Пожалуй, к настоящему моменту Северная Корея добилась заметного прогресса среди высокотехнологичных сфер только в области ИТ. Истоки этого успеха в системе образования — Северная Корея переняла образовательные традиции Советского Союза и успешно обучала специалистов в области естественных наук. В 2000-х годах акцент на качественном математическом образовании стал основой для введения специальностей в области ИТ. А из-за нехватки компьютерной инфраструктуры акцент в обучении делался на программировании (Мах, 2020). Примечательно,

что в периоды относительной «оттепели» в международных отношениях северокорейские университеты привлекали преподавателей не только из Китая, но и из соседней Кореи, европейских стран и даже из США (Lee, 2005). В итоге программисты из КНДР получили признание на международных конкурсах по компьютерной анимации и операционным системам с открытым исходным кодом, демонстрируя свои навыки в программировании.

В 2000-х на северокорейские предприятия стало поступать отечественное ПО в области планирования хозяйственной деятельности, управления и оперативного контроля производственных процессов, проектирования, а также появились программы для органов власти (Jensen, 2009). Массовое внедрение отечественного ПО началось примерно в 2013 г., когда на промышленных предприятиях различной отраслевой принадлежности стали устанавливать северокорейские системы числового программного управления. Объективно оценить долю отечественного ПО на рынке КНДР не позволяет доступная информация, однако достоверно известно о существовании внутренней сети «Кванмён» (доступ к Интернету имеет строго ограниченный круг лиц), собственных площадках электронной торговли, социальных сетей, облачных хранилищ данных и т.д. Более того, в 2018 г. стало известно, что Северная Корея тайно продавала VPN и ПО для шифрования в Малайзию, технологию сканирования отпечатков пальцев в Китай и Нигерию, а также технологию распознавания лиц для правоохранительных органов США и Европы с помощью подставных операций (Lim, 2022). Наконец, многочисленная группировка северокорейских хакеров, которые часто аффилируются с госструктурами, считается одной из главных угроз для глобальной информационной инфраструктуры, и, по некоторым данным, в среднем в год похищает порядка 1 млрд долл. (Kim, 2022).

Повышение практик ориентированности сектора НИОКР в России

С введением каждого нового пакета санкций, в том числе ограничивающих доступ к зарубежным технологиям, оборудованию и научному сотрудничеству, в российской повестке все чаще стала обсуждаться необходимость усиления технологической независимости, или технологического суверенитета. При этом в ключевых

стратегических документах и риторике лиц, ответственных за научно-технологическое развитие страны, подчеркивается отказ от полного импортозамещения всех высокотехнологичных производств, предлагается концентрация усилий в особо важных областях (Дежина, Пономарев, 2023). В новой Концепции технологического развития до 2030 г. отмечено, что процесс достижения технологического суверенитета включает сотрудничество с дружественными странами в научно-технологической сфере с учетом собственных технологических приоритетов. В документе четко обозначен принцип приоритизации, который сменил фронтальный подход по широкому спектру научно-технологических вызовов. Ядро приоритетов импортозамещения составляют критические (современные технологии, необходимые для функционирования действующих производств) и сквозные (технологии «завтрашнего дня») и межотраслевого масштаба) технологии.

В научной политике четко прослеживается постепенная смена приоритетов и целевых показателей. Так, в стратегических документах перестали фигурировать цели увеличения доли публикаций в журналах, индексируемых международными базами данных, достижения определенных позиций в международных рейтингах вузов. Взамен появились новые отечественные списки изданий для оценки результативности научной деятельности, введен мораторий на обязательный учет публикационной активности по зарубежным публикационным базам. По результатам опроса российских ученых, проведенного весной 2022 г., самой важной контрсанкционной мерой оказалась либерализация процесса госзакупок научного оборудования, компонентов к нему, реактивов (Гусев, Юревич, 2022). Эта мера позволила отчасти смягчить трудности, связанные с запретом поставок в Россию необходимых исследовательских ресурсов и поиском альтернативных поставщиков или маршрутов поставок. Кроме того, для решения проблемы глубокой зависимости от импортного исследовательского оборудования был запущен Федеральный проект «Развитие отечественного приборостроения гражданского назначения для научных исследований».

Есть все основания предполагать, что в 2022–2023 гг. состоялся лишь первый этап реформирования научно-технической политики в России. К примеру, в 2024 г. ожидается радикальное изменение основополагающего документа в этой области — Стратегии

4. Научно-технологическая политика стран под санкциями

научно-технологического развития (ТАСС, 2023); формирование новой национальной системы научно-технической экспертизы (РАН, 2023); укрупнение научно-исследовательских и научно-образовательных организаций с целью минимизации дублирования исследовательских проектов. Все эти изменения увязываются с повышением «практичности» результатов НИОКР, увеличением их востребованности в реальном секторе экономики и формированием технологического суверенитета страны. При этом рост субъективной востребованности был зафиксирован уже в 2023 г., в то время как по другим профессиональным характеристикам деятельности ученых отрицательные изменения превалировали над позитивными (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Изменения профессиональной деятельности после начала СВО и введения санкций против России со стороны недружественных государств, %

Источник: (Гусев, Юревич, 2024).

Республика Беларусь — ориентир на технологический суверенитет

В 2022–2023 гг. Республика Беларусь (РБ), аналогично России, столкнулась с беспрецедентным давлением санкций. Хотя РБ на-

ходила под санкциями и до 2022 г., все же запретительные меры в меньшей степени касались области высоких технологий и инноваций. После начала СВО были введены запреты на поставки в РБ высокотехнологичного оборудования, технологий и комплектующих (полупроводников, средств связи, товаров двойного назначения). Белорусские промышленные гиганты, включая Белорусский автозавод (БелАЗ) и Минский автозавод (МАЗ), также были включены в санкционные списки. В ответ белорусские власти приняли антисанкционные меры, в том числе запрет вывоза технологического оборудования и предоставление льгот резидентам Парка высоких технологий (специальный налогово-правовой режим для ИТ-компаний) (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 2023a), а самое главное — выявление товаров, замещение которых возможно на действующих производствах в рамках Союзного государства, а также запуск конкретных проектов по созданию на территории Союзного государства совместных импортозамещающих производств.

Научно-техническая политика РБ стратегически опирается на Государственную программу инновационного развития на 2021–2025 гг. В число фундаментальных направлений развития национального научно-технологического комплекса и инновационной экономики входят: строительство инновационной системы, включая инновационную инфраструктуру и эффективную координацию всех участников инновационных процессов; усиленная поддержка НИОКР по шести приоритетным направлениям развития науки и инноваций; реализация комплексных масштабных научно-производственных проектов и др. Отдельно отмечается роль формирования единого научно-технологического пространства в рамках Союзного государства — к середине 2023 г. было реализовано более 60 научно-технических программ в области космических технологий, микроэлектроники, информационных технологий, машиностроения и медицины (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 2023b).

В конце 2023 г. РБ вслед за Россией взяла ориентир на достижение технологического суверенитета, создав Межведомственный совет по обеспечению технологического суверенитета (Постановление Совета министров Республики Беларусь от 1 декабря 2023 г. № 855 «Об обеспечении технологического суверенитета»). Основная задача Межведомственного совета заключается в курировании

процесса отбора и осуществлении мониторинга разработки ключевых технологий (товаров). Для них утверждены следующие критерии:

- импортозамещающая направленность;
- значимость критических технологий (товаров) для реализации приоритетов социально-экономического развития, то есть для достижения устойчивого экономического роста и обеспечения национальной безопасности;
- техническая и экономическая выполнимость в краткосрочном периоде (до трех лет);
- только для критических товаров: прогнозируемая масштабность в общем объеме производства организации, то есть прогнозная доля доходов от продаж критического товара не менее четверти годовой выручки.

Судя по всему, после утверждения перечня критических технологий/товаров их разработчики и производители получают особые преференции (субсидии, льготы, налоговые вычеты и т.п.). Иными словами, РБ, как и многие другие страны, стремящиеся сильно ускорить процесс создания и трансфера технологий, опирается на «приоритетный подход», концентрируя ресурсы в наиболее важных технологических и производственных секторах.

Международная научная кооперация в странах под санкциями

Даже самые жесткие санкции против научного сотрудничества не приводят к полной изоляции национальной науки. Например, Иран не только был одним из лидеров по темпам увеличения количества публикаций в международных индексах научного цитирования в 2010-х годах, но и активно наращивал число научных статей (Kokabisaghi et al., 2019), написанных в соавторстве с коллегами из США, Канада, Австралии и европейских стран (Sadeh et al., 2019). Причин у этого факта много: 1) достаточно высокий уровень развития отдельных научных направлений; 2) утверждение цели роста публикационного потока на национальном уровне; 3) отсутствие жесткой публикационной дискриминации и др. Однако главным фактором поддержания крепких связей иранской науки с мировой считается иранская научная диаспора. Так, по некоторым оценкам, ее численность превысила 110 тыс. человек, что почти сопо-

ставимо с численностью научных кадров в самом Иране (119 тыс. человек) (Дежина, 2022). При этом иранская научная диаспора демонстрирует стойкий тренд на разрастание — Иран занимает четвертое место по численности иностранных студентов старших ступеней образования (после бакалавриата) в США, из которых, по данным опросов, более 90% планируют остаться за границей (Дежина, 2022). Поскольку большая часть диаспоры сконцентрирована в США, то совсем не удивительно, что эта страна является главным научным партнером по совместным публикациям.

КНДР в плане международного сотрудничества выглядит куда более изолированной страной, в том числе из-за действия более жестких санкций. Тем не менее, как уже отмечалось, в периоды их ослабления известны практики постоянного приглашения преподавателей из Китая, Южной Кореи, Европы и даже США с целью обучения студентов и создания научных коллабораций в корейских университетах (Pak, Lee, 2016). В международных публикационных базах количество публикаций корейских ученых не превышает нескольких сотен единиц в год, но рост публикационного потока преимущественно обеспечивается статьями в соавторстве с китайскими коллегами, что служит свидетельством укрепления научного сотрудничества между Китаем и КНДР (Kim, Kim, 2020).

Российская наука, разумеется, пострадала от санкций. В частности, в базе данных Scopus количество публикаций российских авторов снизилось со 130 тыс. в 2021 г. до 108 тыс. в 2022 г.; доля статей в международном соавторстве, наоборот, несколько возросла — с 23,3 до 24,5%, но в абсолютном исчислении число опубликованных совместных работ сократилось на 3,5 тыс.¹² Согласно отчету Российского научного фонда за 2022 г. (РНФ, 2022), более чем 100 проектов, выполняемых совместно с представителями недружественных стран, оказались без поддержки иностранных партнеров; на этом фоне существенно расширилось сотрудничество с Республикой Беларусь (ранее не было совместных конкурсов), Китаем, Индией, а в 2023 г. был объявлен совместный конкурс с Национальным научным фондом Ирана.

¹² Scimago Journal & Country Rank. Russian Federation [Электронный ресурс]. <https://www.scimagojr.com/countrysearch.php?country=RU> (дата обращения: 23.12.2024).

Опрос российских ученых, проведенный в конце весны 2023 г. (Гусев, Юревич, 2024), показал, что 14% респондентов, имевших опыт международного научно-технического сотрудничества (почти половина выборки), сообщили об отсутствии регулярных контактов с коллегами из недружественных стран к весне 2023 г., а более 55% — о значительном или незначительном сокращении таких контактов. О стабильности в сотрудничестве сообщили 27% респондентов. Основной причиной свертывания сотрудничества был назван запрет иностранных организаций-работодателей своим исследователям контактировать с российскими коллегами. В то же время российские организации также сократили масштабы международного сотрудничества (рис. 4.2).

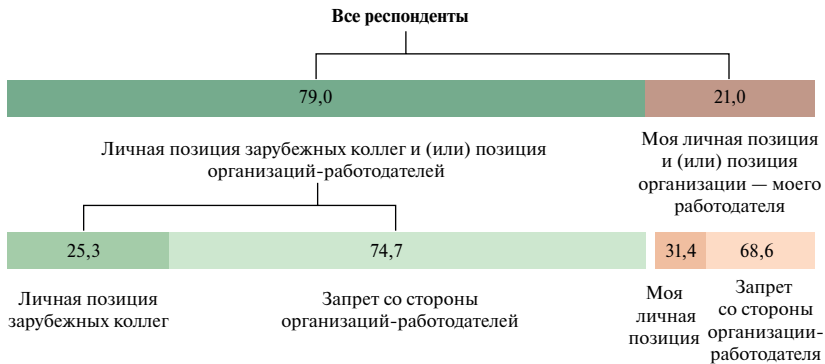


Рис. 4.2. Причины существенного сокращения либо полного прекращения контактов с зарубежными коллегами, %

Источник: (Гусев, Юревич, 2024).

Что отличает научно-технологическую политику стран под санкциями?

Среди всех типов рестриктивных мер санкции, направленные на сдерживание научно-технологического развития подсанкционных экономик, можно назвать одними из самых коварных или сложных с точки зрения отслеживания эффекта. В отличие от торговых или финансовых санкций реальные последствия от научно-технологических ограничений сильно растянуты по времени и

вызывают цепную реакцию вплоть до осложнения функционирования целых отраслей экономики. «Выбивание почвы из-под ног» экономического роста имеет долгосрочный отклик, когда даже после отмены санкций страна оказывается в ситуации глубокой технологической отсталости.

Несмотря на разрушительность этого вида санкций, подсанкционные экономики на примере Ирана и в какой-то степени КНДР продемонстрировали способы противодействия им. Политика опоры на собственные силы совместно с поиском дружественных партнеров вполне оправдывает себя и позволяет достичь реальных успехов в отдельных высокотехнологичных производствах. Концентрация ресурсов или приоритизация научно-технологического развития стала неотъемлемой частью контрсанкционной политики. С учетом имеющейся научных и технологических заделов варьируется набор этих приоритетов.

Контрсанкционная научная политика опирается на повышение востребованности и применимости результатов НИОКР в реальном секторе экономики. С некоторой степенью условности это означает сокращение преимущественно фундаментальной науки в пользу преимущественно прикладных исследований. И что особенно важно, меняются акценты при оценке результатов научного труда: они перемещаются от того, что ценится в мировой науке, к тому, что необходимо для внутренней экономики.

5. МЯГКАЯ СИЛА КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Мягкая сила — это концепция для описания способности страны добиваться предпочтительных результатов в международных отношениях путем привлечения других стран к своей культуре, политическим идеалам и политике, а затем убеждения их изменить свои отношения и предпочтения (Nye, 2004).

Некоторые исследователи связывают с мягкой силой любые действия, кроме военной силы (Laune, 2010). Однако правильнее отмечать, что хотя распространение мягкой силы можно связывать с большинством ресурсов, мягкая сила — это вовсе не любое поведение. Джозеф Най, человек, которому часто отдают авторство термина мягкой силы, сам определяет ее следующим образом: «К мягкой силе следует относить установление такой повестки, которую целевой объект считает легитимной и которая при этом создает положительное впечатление и влечение. Если жесткую силу можно кратко описывать как давление, то мягкую силу — как притяжение. Можно использовать метафору, сравнивая жесткую силу с методом кнута и пряника, в то время как мягкая сила больше напоминает магнит». Некоторые ресурсы, традиционно ассоциируемые с жесткой силой в различных сценариях, также способны порождать мягкую силу в других контекстах. Например, оказав помощь Индонезии после цунами в 2004 г., военные корабли США вызвали повышенный интерес к США в этой стране. Важно отметить, что некоторые ресурсы могут одновременно порождать и жесткую, и мягкую силу, как это было, например, с Планом Маршалла в 1948 г. или программой Китая «Пояс и Путь» в настоящее время (Nye, 2021). Однако привлекательность зависит от восприятия наблюдателя и может быть вызвана впечатлениями о доброте, компетентности или харизме (Nye, Goldsmith, 2021). Определенный культурный ресурс, такой как голливудский фильм, может вызывать притяжение в Бразилии и в то же время отторжение в Саудовской Аравии (Nye, 2021).

Известно, что использование мягкой силы способствует расширению международной экономической кооперации. В частности, мягкая сила способствует расширению экспорта и исходящих

ПИИ в те страны, население которых позитивно оценивает глобальное влияние страны-экспортера (Buitrago et al., 2023; Rose, 2016). Среди отдельных институций развитию торговли и ПИИ способствовало создание Институтов Конфуция в Китае, Гёте-Института в Германии, Британского совета в Великобритании и Института Сервантеса в Испании (Akhtaruzzaman et al., 2017; Gosh et al., 2017; Lien et al., 2012; Lien, Lo, 2017; Lien et al., 2019).

Опыт использования мягкой силы развивающимися экономиками

Эксперты связывают рост экономического потенциала быстрорастущих экономик с расширением применения ими мягкой силы, включая страны БРИКС, ОАЭ, Оман, Катар и другие (Antwi-Boateng, Alhashmi, 2022; Buitrago et al., 2023; Chatin, Gallarottu, 2019; Stuenkel, 2019). При этом страны используют широкий набор инструментов мягкой силы.

Инструменты мягкой силы Индии включают традиционную медицину (аюрведу), Болливуд, буддизм, кулинарию, изящные искусства (архитектуру, музыку, живопись, поэзию и скульптуру), исполнительские искусства (танец и театр) и йогу (Mazumdar, 2018). Примером мягкой силы Болливуда было событие в Сирии во времена Хафеза Аль-Асада (отца нынешнего президента Сирии): отмечается, что в Дамаске можно было увидеть только два портрета в натуральную величину: Хафеза Аль-Асада и актера Болливуда Амитабха Баччана (Tharoor, 2008).

Оман, не являясь ключевым игроком на мировой арене, расширяет политику мягкой силы благодаря успешным дипломатическим инициативам (Buitrago, 2023). В одном случае он добился освобождения двух американцев, удерживаемых Ираном по обвинению в шпионаже (Friedman, 2011). В другом случае Оман сыграл роль посредника в возрождении ядерной сделки с Ираном после неудачных переговоров других стран (Gulf International Forum, 2018).

Катар развивает мягкую силу через использование новых инструментов. Среди них, в частности, инструменты цифровой дипломатии, посредством которых Катар стремится стать мировым центром обсуждения вопросов кибербезопасности (Kwachuh, 2021;

Henne, 2022). Другой пример — организация в Катаре серии Lego series play¹³ для обсуждения и поисков решений по 17 целям устойчивого развития ООН.

Китай представляет собой пример страны с развитым набором инструментов мягкой силы. Одним из ведущих инструментов мягкой силы, используемых Китаем для воздействия на другие страны, является «панда-дипломатия» — Китай отправляет одного или двух медвежат-панд в зоопарк страны-партнера (Anderlini, 2017). Панды встречаются только в Китае и предоставляют этой стране значительное конкурентное преимущество перед другими нациями, действуя как политический символ силы Китая. Другим инструментом мягкой силы Китая принято считать создание Институтов Конфуция в принимающих странах. Исследования обнаруживают влияние присутствия Институтов Конфуция на расширение экспорта Китая и исходящих прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны — получатели панд (Akhtaruzzaman et al., 2017; Lien et al., 2012; Xu et al., 2015). Имеются также свидетельства, что после отправки панд возрастают объемы импорта (Lien, Co, 2013) и туристические потоки в Китай (Lien et al., 2014).

Исследователи отмечают, что создание Китаем зарубежных промышленных зон имело не только экономические мотивы, но также и являлось инструментом распространения мягкой силы, при этом отсутствует единый взгляд на то, что именно — экономические мотивы или мягкая сила — в большей степени объясняет создание зарубежных зон (Bräutigam et al., 2010; Bräutigam, Xiaoyang, 2012; Yejo, 2013). Можно выделить три взгляда, объясняющих, каким образом и почему Китай осуществлял политику активной экспансии (Yejo, 2013). Первый взгляд со стороны экономики развития объясняет использование экономических инструментов для продвижения Китая за рубежом в первую очередь как форму стратегического управления с экономической мотивацией: по-

¹³ Lego series play это форма групповой работы, направленная на прояснение и решение практических задач бизнеса. Более 20 лет используется во всем мире для проведения разного рода стратегических и организационных сессий [Электронный ресурс]. <https://www.lego.com/en-us/themes/serious-play> (дата обращения: 10.01.2024).

мощь успешным фирмам в улучшении их позиций на мировых рынках, заполнение пробелов в доступной информации и снижение рисков и высоких транзакционных издержек. Второй взгляд признает экономические мотивы в действиях правительства, но видит в них прежде всего политические цели: проекты Китая за рубежом нередко оказывались не слишком экономически выгодными, однако они укрепляют дипломатию, имидж Китая и способствуют распространению мягкой силы. Сторонники третьего взгляда считают, что экспансия Китая за рубежом в первую очередь обусловлена стратегическими интересами получения доступа к зарубежным ресурсам и обеспечения ресурсной безопасности. Сторонники этого взгляда утверждают, что Китай предоставляет помощь и программы развития за рубежом в обмен на безопасный доступ к ресурсам, при этом экономические мотивы могут и вовсе отсутствовать.

В любом случае в большинстве работ признается, что создание зарубежных промышленных зон в качестве элемента распространения мягкой силы Китая имело место (Bräutigam et al., 2010; Bräutigam, Xiaoyang, 2012). Хотя китайское правительство не предъявляло никаких политических требований к принимающим странам, через официальные визиты и дипломатическую поддержку, включая случайные вмешательства, китайское правительство давало понять, что политическое значение зон выше их экономической роли. Официальная риторика при этом в основном подчеркивала экономические преимущества. Позиционирование проектов в качестве проектов мягкой силы способствовало реализации другой, не менее стратегической цели — помогло создать дополнительные возможности для внутренней реструктуризации экономики и создавало новые источники экономического роста Китая, поскольку облегчало осуществление иностранных инвестиций для зрелых китайских компаний (шесть компаний из официальной программы начали строить зоны за рубежом задолго до начала программы, тогда как еще шесть уже разрабатывали планы по созданию зон, когда узнали о тендере), способствовало росту спроса на китайские товары и услуги за рубежом, смягчило риски для фирм и создало новые стимулы, предназначенные для получения экономических выгод как для Китая, так и для страны-хозяйки.

Вставка 5. Детали проекта создания зарубежных зон в Китае

С середины 1990-х правительство Китая стало акцентировать внимание на необходимости going out- или going global-подхода. Это включало поиск и развитие новых рынков для китайских товаров и услуг, развитие китайских брендов и расширение исходящих иностранных инвестиций Китая за рубежом. Одной из мер также стало создание особых экономических зон за рубежом. В 1999 г. китайская компания Haier построила свой первый зарубежный промышленный парк в Кэмдене (Южная Каролина, США), а в 2001 г. создала промышленный парк в Лахоре (Пакистан) совместно с пакистанской компанией Panapak Electronics. В 2003 г. China Non-Ferrous Metals Mining Corporation (CNMC) открыла промышленную зону по добыче угля в Чамбиши (Замбия). Торговый центр, предназначенный для размещения 4 тыс. китайских компаний, был построен Китайским центром инвестиций и продвижения торговли на Ближнем Востоке и Свободной торговой зоной Джебель-Али в 2004 г. (ОАЭ). Кроме того, в 2004 г. был запущен китайский торгово-промышленный парк в Южной Каролине совместными усилиями Инвестиционной компании свободной торговой зоны порта Тяньцзинь и Американской Тихоокеанской компании по развитию.

В 2006 г. Министерство торговли Китая решило официально поддержать создание зон в других странах. Изначально планировалось открыть не менее 10 зон, в которых 500 китайских компаний откроют представительства и инвестируют примерно 2 млрд долл. США.

География создания зарубежных зон. Шесть из 19 победивших зон, или около 32%, были предложены для стран, непосредственно граничащих с Китаем: Пакистан, Россия (три) и Вьетнам (два). Еще четыре зоны находятся в региональном соседстве с Китаем — Южная Корея, Камбоджа, Таиланд и Индонезия, что в сумме составляет более 50% в Азии. Две зоны (10%) должны были располагаться в Латинской Америке, и семь (37%) — в Африке.

Организация и критерии отбора зон. В рамках первого раунда в 2006 г. из 60 китайских компаний к очной защите перед внешними экспертами (официальные представители собственных ОЭЗ Китая и профессора университетов) было допущено 12 проектов, эксперты в итоге отобрали 8 из них. Критерии отбора: рыночный потенциал, инвестиционная среда, документированные свидетельства поддержки со стороны правительства страны-хозяйки, возможность разработчиков финансировать проект и подтверждение способности реализовать крупный инженерный проект строительства. В рамках второго раунда был добавлен еще один

критерий — компании должны были продемонстрировать ежегодный оборот (доход) не менее 15 млрд юаней (около 2 млрд долл. США) за последние два года.

Характеристика победителей. Складывается впечатление, что правительство Китая не имело предпочтений в отношении организационных особенностей компаний-победителей и отраслевой структуры. Десять из победителей были частными фирмами, девять — госпредприятиями. Более того, ведущими разработчиками зон были существующие китайские компании, а не государственные учреждения, за исключением одного случая: зона Хайфонг во Вьетнаме была предложена компанией, созданной для этой цели муниципалитетом Шэньчжэнь. Победители представляли разные провинции Китая, но 11 из них происходили из четырех основных промышленных провинций: Чжэцзян (4), Шаньдун (3), Цзянсу (2) и Гуандун (2). Тринадцать из 19 разработчиков зон уже инвестировали в страну-хозяйку зоны или имели в ней большой экспортный рынок. Поддержанные правительством Китая компании и их проекты зон представляли различные сектора. Десять были в основном промышленными, включая две автомобильные фирмы (Jiangling и Geely), три в секторе одежды, обуви и кожи (Kangnai Group — в России, Уссурийск, Guangming Group в Камбодже и Xieli Leather во Вьетнаме), Haier — крупный производитель бытовой техники и Holley Group (фармацевтика). Среди прочих компаний были инженерные фирмы, многоотраслевые холдинги, одна компания имела интересы в области добычи полезных ископаемых: China Nonferrous Metals Corporation.

Государственная поддержка. Правительство Китая выделило субсидии на развитие зарубежных зон, которые выделялись только после того, как предложение было выбрано через конкурентный тендер и продвинулось за определенные предписанные этапы. В дополнение к поддержке федерального уровня некоторые (но не все) китайские провинции и муниципалитеты выработали свои собственные меры поддержки для дополнительного стимулирования инвестиционной деятельности местных компаний.

Мониторинг реализации проектов. Поскольку все субсидии были ориентированы на результат, они предоставлялись только после достижения зоной конкретных этапов. В рамках регулярного мониторинга зоны обязаны были самостоятельно сообщать о своем прогрессе, ежемесячно по некоторым аспектам и каждые шесть месяцев по другим. MOFCOM, управлявшее программой, и Министерство финансов (MOF), управлявшее средствами для субсидий, периодически проводили формальную совместную оценку прогресса. Компания China International Engineering Con-

sulting Corporation получила задание посещать каждую зону, проверять ее счета и определять достигнутый прогресс.

Для стран, против которых введены жесткие санкционные ограничения, например КНДР и Ирана, также характерно проведение политики мягкой силы. Однако она в существенной мере направлена на внутреннюю аудиторию и имеет оборонительный характер. Отмечается, что КНДР является экспертом и мастером в области мягкой силы во внутренней политике, где за многие годы было выработано стратегическое повествование о выживании, о врагах и о том, что лидеры КНДР — единственная надежда на процветание страны (Grzelczyk, 2017). Это роднит мягкую силу КНДР с китайской, поскольку Китай также использовал элементы мягкой силы для обеспечения национального единства (Loh, 2017).

Специфика мягкой силы в Северной Корее и Иране заключается в том, что модель мягкой силы, предложенная Джоном Наем, используется в них наоборот: в то время как мягкая сила обычно является инициативой снизу вверх, возглавляемой на местах негосударственными акторами, мягкая сила для Пхеньяна или Тегерана начинается сверху — сообщение формируется лидерами и распространяется через средства массовой информации (например, Корейское центральное агентство новостей для Северной Кореи или международные медиаресурсы Исламской Республики для Ирана) (Wastnidge, 2015).

Мягкая сила во внешней политике Северной Кореи представлена весьма ограниченно. Наиболее распространенным является, пожалуй, культурное направление мягкой силы КНДР. Некоторые ее проявления направлены на гуманизацию восприятия корейского народа и его лидера Ким Чен Ына, например концерт Филармонического оркестра Нью-Йорка в Пхеньяне в 2008 г. и визит в 2013 г. баскетболиста Денниса Родмана и его встреча с Ким Чен Ыном (Grzelczyk, 2017). При этом даже поверхностный взгляд на международное культурное сотрудничество КНДР за ограниченный период позволяет развенчать представление о стране как о совершенно закрытой¹⁴. Другое направление политики мягкой силы

¹⁴ Так, только в период с 2008 по 2014 г. можно отметить следующие события: Соглашение о культурном сотрудничестве между КНДР и Катаром (ноябрь

охватывает продвижение природной красоты страны и туристических объектов. Северная Корея постепенно наращивает въездной туризм в страну, а Корейское центральное агентство новостей часто призывает иностранные инвестиции для поддержки развития туристической индустрии. Экскурсии проводятся во время важных событий в КНДР, таких как день рождения Ким Ир Сена или марафон в Пхеньяне. КНДР также проецирует свой образ за рубежом через рестораны — в 2012 г. в Амстердаме открылся ресторан «Пхеньян» как совместное предприятие двух голландских бизнесменов и КНДР, несколько северокаорейских ресторанов работают в Китае. Наконец, еще одним проявлением северокаорейской мягкой силы является участие страны в архитектурных проектах за рубежом, особенно в Африке, где дочернее подразделение Mansudae Art Studio (северокаорейская художественная студия, одна из крупнейших в мире, в ней работает около 4 тыс. человек) занимается строительством крупных музеев, памятников и государственных зданий. Эти проекты имеют характерный северокаорейский стиль и делают КНДР популярным выбором для строительства исторических памятников благодаря их относительной стоимости. КНДР также использовала свои знания в области музейного дела, помогая в строительстве выставочных залов в Дар-эс-Саламе. Один из недавних музейных проектов КНДР находится в Камбодже, на территории храма Ангкор Ват, где туристы могут посетить музей Панорамы, содержащий анимированную 360-градусную фреску, изображающую жизнь во времена Кхмерской империи.

Рассматривая политику мягкой силы всех развивающихся экономик в совокупности, следует отметить, что ее эффективность

2008 г.); Соглашение о культурном сотрудничестве между КНДР и Габоном (март 2010 г.); План соглашения о культурном сотрудничестве между КНДР и Индией (март 2010 г.); Межправительственный план по культурному сотрудничеству между КНДР и Индонезией (ноябрь 2010 г.); План культурного обмена на 2012–2014 гг. между КНДР и Вьетнамом (апрель 2012 г.); образовательное партнерство с Канадой (апрель 2012 г.); выступление украинского танцевального ансамбля в Пхеньяне (апрель 2012 г.); совместный концерт Корея — Норвегия в Пхеньяне (май 2012 г.); совместный концерт КНДР — Германия (ноябрь 2012 г.); Рабочий план по культурному сотрудничеству между КНДР и Египтом (ноябрь 2013 г.); План культурного обмена между КНДР и Бангладеш (май 2014 г.); План культурного обмена между КНДР и Камбоджей (июль 2014 г.).

связана не только с набором используемых мер, но также в существенной степени зависит от их регулярной актуализации и расширения масштаба. Это же можно транслировать на выводы для мягкой силы подсанкционных стран. Как отмечается, мягкая сила маленьких изолированных государств должна расти экспоненциально, чтобы добиться значимых результатов, как, например, это удалось сделать Сингапуру (Chong, 2010).

Российская мягкая сила: в чем особенности на фоне страновых моделей и направления совершенствования

За последние 10 лет России не удалось улучшить результативность мягкой силы, что следует из данных международных рейтингов и традиционно рассматриваемых статистических показателей. Так, популярность национального бренда после первого санкционного кризиса 2014 г. снизилась — Россия переместилась с 12-го на 17-е место — и к моменту второй волны санкций так и не восстановилась. Российский паспорт по своей визовой силе занимал 38-ю позицию в мире в 2014 г. и опустился до 52-й позиции к 2021 г. Доля России на мировом рынке туризма сократилась с 1,6 до 1,0%, а на мировом рынке торговли товарами, представляющими культурную ценность, с 0,46 до 0,22% (рис. 5.1).

Отметим, что на отдельных рынках культурных ценностей ситуация не так однородна. Россия действительно сократила свое участие на всех рынках, кроме одного — доля России на мировом рынке товаров из области книг и печатной продукции в 2013–2019 гг. несколько выросла — с 1,4 до 1,8%. Также отмечаются некоторые всплески в доле России на мировом рынке товаров из области дизайна и творческих услуг (рис. 5.2).

Всего за рассматриваемый период 2013–2019 гг. в результате структурных изменений доля экспорта книг и печатной продукции в совокупном российском экспорте культурных ценностей выросла с 31 до 68%.

Вероятно, отсутствие достижений российской мягкой силы может быть связано с тем, что сама по себе российская мягкая сила оформилась относительно недавно. Идеи мягкой силы были формально внедрены в российскую внешнюю политику только в 2013 г. в рамках обновленной Концепции внешней политики Российской

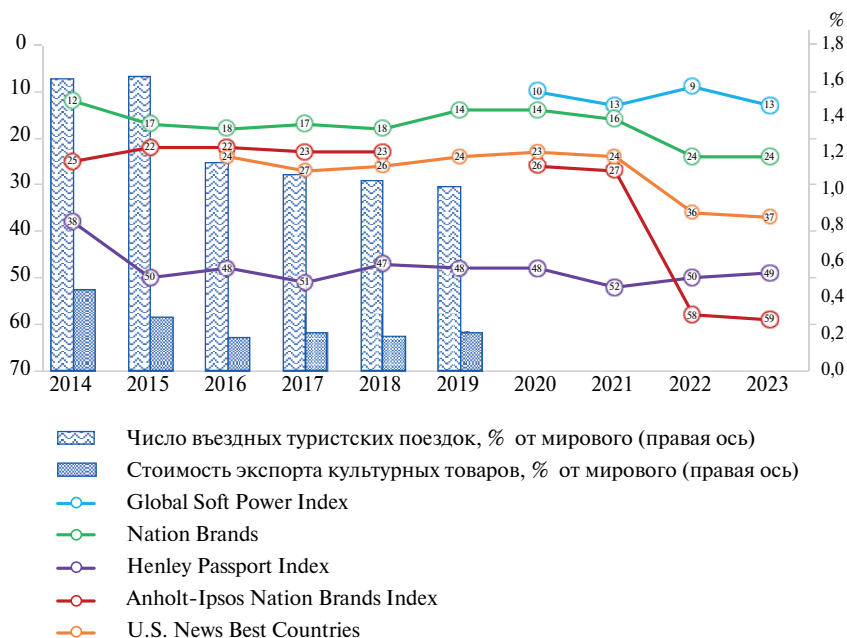


Рис. 5.1. Показатели мягкой силы России, 2014–2023 гг.

Источники: составлено авторами, данные ЮНЕСКО по торговле культурными ценностями, данные Global Soft Power Index^a, Nation Brands^b, Henley Passport Index^c, Anholt-Ipsos Nation Brands Index^d, U.S. News Best Countries^e.

^a Индекс составляется консалтинговой компанией Brand Finance, основан на глобальном опросе общественного мнения в 102 странах, опрос включает 11 метрик, в том числе: знакомство со страной, репутация, влияние, а также восемь сфер деятельности страны (бизнес и торговля, власть и управление, международные отношения, культура и наследие, СМИ и коммуникации, образование и наука, люди и ценности, устойчивое развитие) [Электронный ресурс]. <https://brandirectory.com/softpower/report> (дата обращения: 11.01.2024).

^b Индекс составляется консалтинговой компанией Brand Finance, основан на оценке стоимости национального бренда по семи сферам деятельности страны, которые соответствуют сферам в Global Soft Power Index. Оценка в каждой из сфер основана на комбинации ежегодных данных из Global Soft Power Index и количественных общедоступных показателей по данным МВФ, ВЭФ, Всемирного банка [Электронный ресурс]. <https://brandirectory.com/rankings/nation-brands> (дата обращения: 11.01.2024).

5. Мягкая сила как способ преодоления внешних ограничений

^с Индекс паспортов Henley — это рейтинг всех паспортов мира в зависимости от количества мест, к которым их держатели могут получить доступ без визы. Индекс основан на данных Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) и дополнен исследовательской командой Henley & Partners [Электронный ресурс]. <https://www.henleyglobal.com/passport-index> (дата обращения: 11.01.2024).

^д Обследование NBI проводится международной консалтинговой компанией Ipsos в 20 крупных экономиках, которые значимы с точки зрения участия в международных отношениях и торговле, вклада в культуру и туристические потоки. Опрос NBI измеряет глобальное восприятие 60 стран, при этом каждому респонденту случайным образом предоставляется 10 стран для оценки по параметрам в шести группах: экспорт, власть и управление, культура, население, туризм, иммиграция и инвестиции [Электронный ресурс]. <https://www.ipsos.com/> (дата обращения: 11.01.2024).

^е Индекс разрабатывается U.S. News & World Report в сотрудничестве с глобальной маркетинговой и коммуникационной компанией WPP и Уортонской школой Университета Пенсильвании. Индекс основан на глобальном опросе около 17 тыс. человек и предусматривает оценку 73 терминов, которые имеют отношение к успеху современной нации. Атрибуты объединены в 10 тематических подрейтингов: предпринимательство, качество жизни, адаптивность (agility), социальная цель, динамичность, культурное влияние, открытость для бизнеса, благоприятствование туризму, власть и экономическое влияние, наследие [Электронный ресурс]. <https://www.usnews.com/news/best-countries> (дата обращения: 11.01.2024).

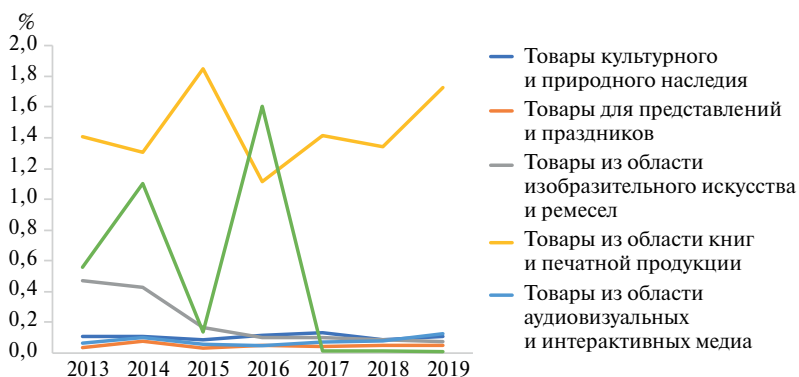


Рис. 5.2. Позиции России в экспорте на отдельных мировых рынках культурных ценностей, % от мирового экспорта, 2013–2019 гг.

Источник: составлено авторами, данные UNESCO.

Федерации¹⁵, хотя отмечается, что инструменты мягкой силы использовались страной задолго до этого, по меньшей мере с середины 2000-х (Sergunin, Karabeshki, 2015; Кулькова, 2019). Среди экспертов не существует единого мнения о том, насколько успешной была российская мягкая сила. Если в ряде статей указывается, что российская мягкая сила наравне с китайской превосходила американскую, то в других статьях, напротив, российская внешняя политика характеризуется как менее терпеливая и более агрессивная (Diamond, 2020; Hudson, 2015; Trunkos, 2021; Walker, Ludwig, 2017). Российские эксперты также ставят под сомнение успешность развития отечественной мягкой силы и обсуждают направления ее трансформации и повышения эффективности (например, (Куцаковский, Пчелкина, 2023; Леонова, 2020; Общественная палата Российской Федерации, 2012; Соловьев, 2010)).

Представляется, что в условиях повышения геополитической напряженности, роста барьеров в дву- и многосторонних отношениях, в том числе барьеров для реализации политики мягкой силы, России следует модернизировать подходы и инструментарий мягкой силы. Некоторые эксперты отмечают, что в условиях возросшей геополитической напряженности политика мягкой силы может упроститься до пропаганды¹⁶. Это необходимо принимать во внимание в целях выработки мер, направленных на мониторинг политики третьих стран, затрагивающей интересы России. При этом сама по себе политика мягкой силы в новых условиях должна быть многомерной в зависимости от продвигаемых ею ценностей, методов и инструментов реализации, географии влияния, ожидаемого эффекта. В настоящее время политика мягкой силы существенно различается между странами как с позиции продвигаемых ценностей и идеалов, географии влияния, так и ее эффективности (табл. 5.1).

¹⁵ До этого были лишь некоторые упоминания мягкой силы. Например, в 2008 г. в интервью министра иностранных дел Российской Федерации С.В. Лаврова «Российской газете» [Электронный ресурс]. <https://rg.ru/2008/10/30/lavrov.html> (дата обращения: 11.01.2024), а также в 2012 г. в статье президента России В.В. Путина в газете «Московские новости» [Электронный ресурс]. <https://www.mn.ru/politics/78738> (дата обращения: 11.01.2024).

¹⁶ Soft Power Crisis in 2024 [Электронный ресурс]. <https://www.diplomacy.edu/resource/soft-power-themeans-to-success-in-world-politics/> (дата обращения: 11.01.2024).

5. Мягкая сила как способ преодоления внешних ограничений

Таблица 5.1. Характеристика политики мягкой силы по странам

Критерий	США	ЕС	Россия	Китай	Индия	ОАЭ	КНДР	Иран
Основные методы	Культурный экспорт, гуманитарная помощь, дипломатическое сотрудничество	Гуманитарная помощь, развитие, образовательные и культурные программы	Культурный экспорт, информационное воздействие, военная помощь	Экономическое сотрудничество, образовательные программы	Культурный обмен, технологическое сотрудничество, гуманитарная помощь	Экономическое сотрудничество, культурный обмен	Культурный экспорт, гуманитарная помощь, дипломатические отношения	Дипломатические отношения, гуманитарная помощь, религиозное влияние
Примеры ценностей и идеалов	Демократия, свобода слова, права человека, гражданское общество, плюрализм	Демократия, права человека, мультикультурное общество, многообразие	Традиции, российская культура, патриотизм, суверенитет	Экономическое развитие, китайская культура, китайская философия, взаимопонимание	Демократия, свобода, индийская культура, традиции	Демократия, экономическая процветающая модель, инфраструктурные проекты мирового класса	Корейская единственность, вождизм, суверенитет	Исламские ценности, суверенитет
География влияния	Глобально, с акцентом на Западную Европу, Азию и Ближний Восток	Европа и другие регионы мира, включая Африку и Латинскую Америку	Постсоветское пространство, Центральная Азия, Восточная Европа	Главным образом Азия, Африка и Латинская Америка	Южная Азия, Африка, Азия и Тихий океан	Африка, Ближний Восток, Азия	Азия, Ближний Восток, Африка	Ближний Восток, Центральная Азия

Критерий	США	ЕС	Россия	Китай	Индия	ОАЭ	КНДР	Иран
Эффективность	Относительно высокая, влияние на международные отношения и культуру	Значительная, особенно в области гуманитарной помощи и экономического сотрудничества	Умеренная, фокус на поддержании влияния в своем ближнем зарубежье	Возрастающая, особенно в экономическом и технологическом секторах	Умеренная, ориентирована на региональное лидерство	Умеренная, особенно в контексте региональной безопасности	Ограниченная, но сильная в области пропаганды и дипломатических инициатив	Умеренная, ориентированная на обеспечение стабильности в регионе
Фокус финансовых затрат	Экономическая, гуманитарная и военная помощь, образовательные программы, медиа	Экономическая помощь, культурные и образовательные программы	Медиа, культурные программы, гуманитарная и военная помощь	Экономическая помощь для развивающихся стран, культурные программы	Культурные и образовательные программы	Инвестиции в инфраструктуру и образование, медиа	Медиа, культурные программы	Культурные программы, религиозные программы

Источник: составлено авторами.

Мягкая сила России исторически была преимущественно направлена на постсоветское пространство, страны Центральной Азии и Восточной Европы. В новых условиях целесообразно пересмотреть географические приоритеты, усилить присутствие в странах Ближнего Востока, Восточной и Юго-Восточной Азии, Африки, Латинской Америки. При этом нужно быть готовыми к тому, что в этих регионах придется конкурировать не только со странами с глобальной ориентацией мягкой силы (США, ЕС), но и с сильными региональными лидерами (например, Японией, Китаем, ОАЭ).

В вопросах эффективности мягкой силы особое внимание следует уделить влиянию на перспективное сотрудничество в экономической, технологической сферах, что, однако, будет тесно связано с эффективностью мягкой силы в гуманитарной и культурной составляющих.

Обсуждаемые в экспертной литературе направления совершенствования российской мягкой силы включают, как правило, широкие направления, в том числе сохранение и развитие общего языкового пространства, развитие информационного пространства, формирование и развитие привлекательного образа России будущего, при этом среди проводников российской мягкой силы обсуждаются чаще всего культура, русский язык и образование. Интерес представляет обсуждение новых проводников российской мягкой силы за рубежом, к которым можно было бы отнести лидерство в отдельных направлениях по решению глобальных проблем устойчивого развития, глобальных проблем цифрового развития, а также в отдельных областях, связанных, например, с разработкой ПО, компьютерных игр, российских продуктов и технологических решений на основе технологий с искусственным интеллектом (включая ИИ-роботов), продуктов креативных индустрий, в том числе современное кино, театры, отдельные виды изобразительного искусства.

6. О ЧЕМ ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТОВ САНКЦИЙ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ?

В настоящее время обсуждение перспектив российской экономики и выработка мер, направленных на достижение устойчивых темпов роста, в существенной степени затруднены. Это связано с тем, что будущее неопределенно, рискованно, опыт прошлых санкционных кейсов применить можно с большими оговорками, а в отношении текущих санкций эксперты существенно расходятся в оценках.

За исключением Китая, Россия является самой крупной страной мировой экономики, против которой были введены масштабные санкции, — по меньшей мере в 2 раза крупнее экономики Ирана в 1979 г., Ирака — в 1990 г., пятикратно превосходит Венесуэлу в 2006 г. При этом Россия еще и одна из самых развитых стран с точки зрения уровня подушевого ВВП относительно других стран под масштабными санкциями. Подушевой ВВП России относительно мирового в год введения санкций сопоставим с уровнем начала санкций в Ираке (1980 г.), Ливии (1990 г.). Все остальные кейсы масштабных санкций, как правило, направлены против малых бедных экономик. Пожалуй, единственное, что связывает Россию с другими кейсами санкций, — это высокая внешнеторговая открытость, которая зачастую и становилась предметом конфликтов и санкционных кейсов в связи со стремлением одних стран вытеснить другие страны с отдельных рынков (рис. 6.1).

Эксперты, как правило, существенно расходятся в оценках влияния санкций на экономический рост (см. раздел 1). Это же в полной мере наблюдается и для оценок влияния санкций на Россию. К настоящему моменту известно более 10 работ, посвященных влиянию санкций 2014 г. на экономический рост в России, при этом большинство из них существенно расходятся в результатах.

Анализируя оценки, эксперты выделяют следующие закономерности (Прилепский, 2019; Simola, 2023):

1) большинство работ сходятся во мнении, что санкции 2014 г. привели к снижению темпов роста российского ВВП на 0,5–1,0 п.п. в первые годы;

6. О чем говорят экспертные оценки эффектов санкций для российской экономики

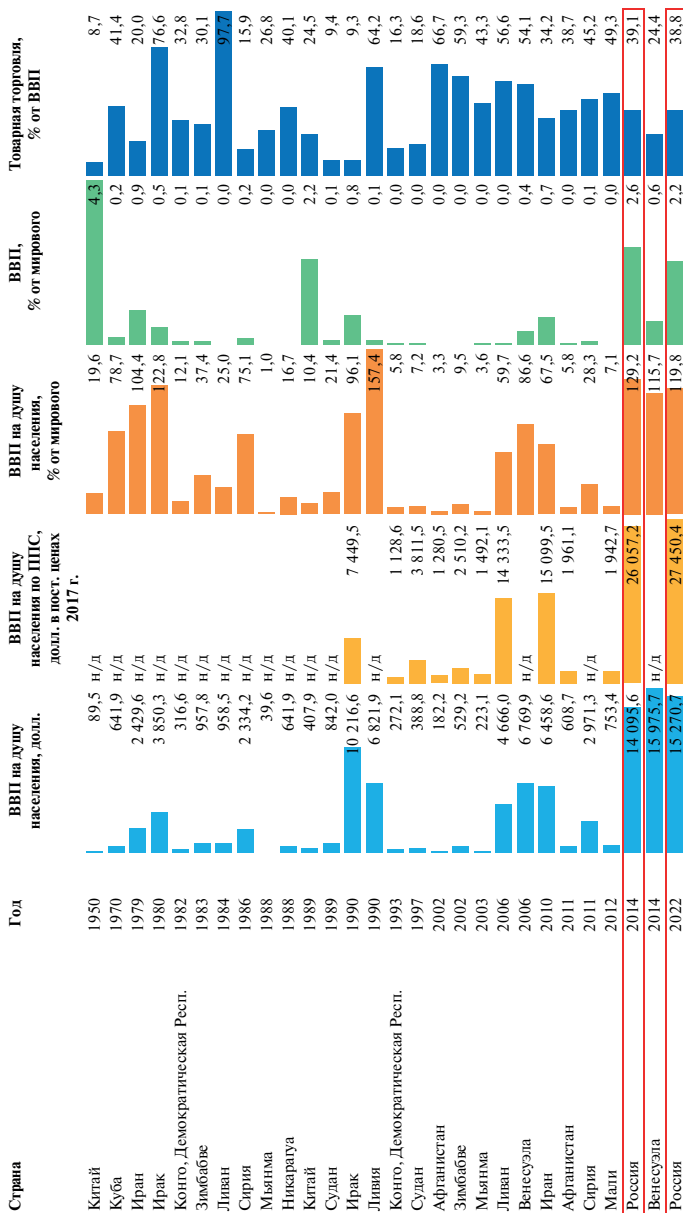


Рис. 6.1. Уровень развития и позиции стран, попавших под сильные санкции, в мировой экономике, в год введения санкций

Примечание. н/д — нет данных.

Источник: составлено авторами, данные GSDB, World Bank.

2) снижение цен на нефть оказало больший негативный эффект на экономический рост, чем непосредственно санкции;

3) негативный эффект санкций на экономический рост с течением времени убывает.

Оценки потерь экономического роста для российской экономики, которые мы наблюдали в 2022–2023 гг., также существенно расходились. Например, ограничения на импорт в Россию должны были привести к снижению ВВП России на 0,5% (Hausmann et al., 2022), запрет на экспорт России нефти и газа в коалицию стран, вводящих санкции, к снижению ВВП России от 0,6% (Evenett, Muendler, 2022) до 6,6% (Felbermayr et al., 2023) и даже до 12% (Chereliev et al., 2022), а полное торговое эмбарго со стороны текущей коалиции стран — к снижению ВВП России от 5,1 до 11,3% (Chowdry et al., 2022; Du, Wang, 2022; Langot et al., 2022; Simola, 2023). Даже Минэкономразвития России в сентябре 2022 г. предсказывало большее падение (–2,9%), чем оказалось в действительности по итогам года (–2,1%). В начале и даже в середине 2023 г. ни международные организации, ни Минэкономразвития России не предсказывали столь высокого отскока ВВП, который они увидели по итогам года, — 3,6% (рис. 6.2).

Под влиянием санкций 2022 г. в российской экономике эксперты выделяют структурные сдвиги по меньшей мере в трех измерениях: 1) в структуре отраслей производства и внешней торговли; 2) в структуре предприятий с иностранным капиталом, размещенных и осуществляющих деятельность в России; 3) в структуре российских предприятий в разрезе их ключевых организационных и финансово-экономических показателей.

Первое измерение: в разрезе отраслей негативные последствия санкций чаще отмечались в металлургии, фармацевтике, производстве электротехники, автомобилестроении, химической промышленности и производстве резиновых и пластмассовых изделий; реже с явными негативными проявлениями сталкивались фирмы текстильной и легкой промышленности, пищевого производства, а также сферы ремонта и монтажа машин и оборудования (Симачев и др., 2023с). Изменения в отраслевой структуре производства схожи с изменениями в отраслевой структуре экспортного сектора. В условиях благоприятной ценовой конъюнктуры по итогам 2022 г. в России отмечено историческое увеличение объемов продаж энергоресурсов, продуктов питания, химических товаров

6. О чем говорят экспертные оценки эффектов санкций для российской экономики

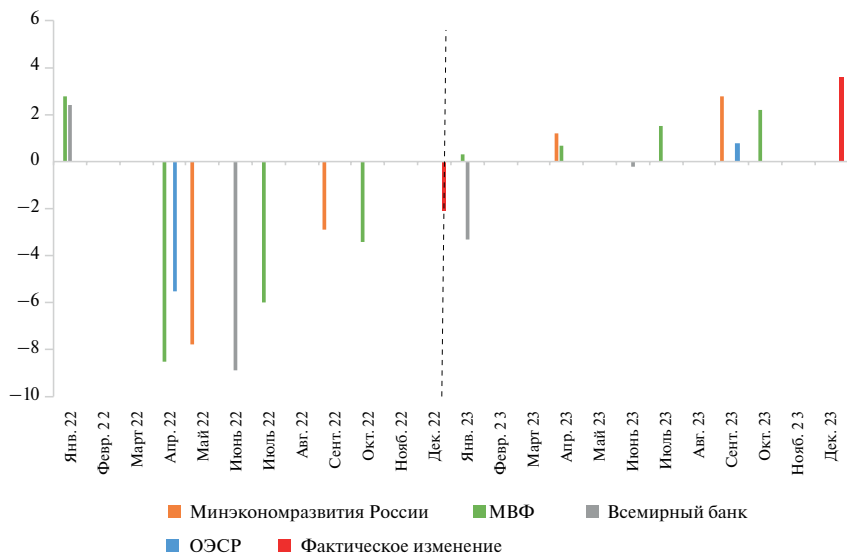


Рис. 6.2. Прогнозы динамики ВВП России в 2022 и 2023 гг. на конец соответствующего года, %, по источникам

Источник: составлено авторами.

(включая резкий рост продаж минеральных удобрений) и цветных металлов. Одновременно с этим снизился объем экспорта по ряду товарных групп, особенно пострадавших от санкций и находящихся в условиях слабой ценовой конъюнктуры: драгоценным камням и драгоценным металлам, черным металлам, нефтепродуктам и газохимическим продуктам, лесной и бумажной продукции, а также по машинно-техническим изделиям. Последнее объясняется сокращением специализированных поставок, ограничениями в поставках комплектующих и материалов для экспортных производств в России, приостановкой деятельности и уходом с российского рынка многих иностранных компаний, включая те, которые работали в экспортном секторе (Спартак, 2023).

Наблюдается географическая переориентация внешней торговли на дружественные каналы сбыта, включая рынки стран БРИКС, ЕАЭС и Глобального юга, что позволяет отраслям смяг-

чить воздействие санкций (Смородинская, Катуков, 2022). При этом экспортная переориентация характерна как для наиболее пострадавших отраслей, включая топливно-энергетические товары, металлургическую промышленность (Кучерявенко, 2024), так и для наименее пострадавших отраслей, например химической промышленности (Смагулова, Фетисова, 2023). Анализируя географическую переориентацию российской внешней торговли, эксперты выделяют 21 страну, в которую был интенсифицирован экспорт (включая Боливию, Венесуэлу, Марокко, Панаму, Судан, Уругвай), и 60 стран, из которых были интенсифицированы импортные поставки (включая Бразилию, Египет, Индию, Киргизию, ОАЭ, Сирию, Турцию, Узбекистан, ЮАР) (Нарбут, Шпаковская, 2023).

Эксперты выделяют несколько факторов смягчения воздействия санкций для российских отраслей и их экспортоориентированных секторов. Прежде всего это возможность переориентировать торговлю на страны Азии, в первую очередь Китай, и в перспективе углубить интеграцию по направлению Россия — Китай и ЕАЭС — Китай (Спартак, 2023; Изотов, 2023). Кроме того, это эффект «ловушки большой страны»: если страна, являющаяся крупным экспортером отдельной категории товаров, имеет значительное влияние на мировые рынки, то ограничение ее поставок (или даже ожидание таких ограничений) непременно приведет к росту мировых цен. Повышение цен помогает компенсировать снижение объемов поставок (Ушкалова 2022a; 2022b). Таким образом, высокая зависимость российского экспорта от нескольких групп сырьевых товаров, которая долгие годы критиковалась экспертами и считалась фактором риска, в случае введения антироссийских санкций стала одним из защитных факторов. Наконец, для отдельных отраслей обсуждается роль цифровых технологий как фактора, способного в перспективе смягчить санкционные ограничения (Травушкина и др., 2022), в том числе это достижение цифровой зрелости за счет внедрения цифровых двойников, машинного зрения и искусственного интеллекта в металлургический промышленность (Проخورова и др., 2024), массового внедрения информационных технологий в промышленные системы и автоматизации бизнес-процессов фармацевтической промышленности (Доржиева, 2023), а также прочих секторов, включая АПК (Салтанова, Митина, 2022), угольную отрасль (Жданеев, Власова, 2023).

Однако исследователи отмечают сохранение рисков для российских отраслей, среди которых:

1) зависимость от импорта отдельных видов сырья, полуфабрикатов и технологий в ряде отраслей, включая, например, сельское хозяйство (Кабанова, 2023), фармацевтическую промышленность (Гусев, Юревич, 2023; Доржиева, 2022), химическую промышленность (Смагулова, Фетисова, 2022) и производство полимеров (Фролов, 2024);

2) нарастание зависимости от единственного крупного зарубежного потребителя и его деловых циклов (Изотов, 2023);

3) ограниченные возможности экспортеров в переориентации продукции на внутренний рынок вследствие того, что российские аналоги санкционных товаров редко являются субститутами по ценовым и качественным характеристикам (Глухих, 2022).

Второе измерение: эксперты значимо расходятся в подходах и оценках масштаба ухода иностранных компаний из России (Егоров, Чатурова, 2024). Это, в частности, следует из оценок на основе трех независимых друг от друга источников: Йельского университета, Университета Санкт-Галлена и Киевской школы экономики. По данным проекта Йельского университета¹⁷, из рассмотренных ими 1593 компаний только 33,8% полностью ушли из России, еще треть (31,6%) временно сократили операции, сохранив возможность возврата, оставшаяся треть компаний (34,6%) продолжает деятельность, в том числе 13,7% продолжает деятельность в обычном режиме. По данным проекта Университета Санкт-Галлена¹⁸ (выборка включает 1404 компании из «Большой семерки» и стран ЕС), к ноябрю 2022 г. приняли решение уйти только 120, то есть около 8,5% (Evenett, Pisani, 2023). По данным проекта Киевской школы экономики¹⁹ (выборка включает 3690 компаний), рынок покинули или находятся в стадии ухода 41,6% компаний, 14,8% остаются в стадии ожидания решения конфликта, в то время как 42,4% продолжают деятельность.

¹⁷ Использованы данные по состоянию на 15 декабря 2023 г. [Электронный ресурс]. <https://www.yalerussianbusinessretreat.com/> (дата обращения: 15.01.2024).

¹⁸ Использованы данные по состоянию на конец ноября 2022 г.

¹⁹ Использованы данные по состоянию на 15 декабря 2023 г. [Электронный ресурс]. <https://leave-russia.org/> (дата обращения: 16.01.2024).

Третье измерение: к настоящему моменту известно не так много работ, которые рассматривают особенности неоднородного влияния санкций 2022 г. на российские предприятия. Эксперты отмечают в целом неоднородное влияние санкций, наличие и выигравших и проигравших, поскольку для 39% санкционные ограничения повлекли только проблемы, для 3% — только позитивные последствия, а для 25% — как позитивные, так и негативные последствия (Симачев и др., 2023с). В целом пострадавшими от санкций 2022 г. можно назвать около двух третей российских предприятий, при этом негативные последствия явно преобладали над позитивными (Кувалин и др., 2022; 2023; Кузык, Симачев, 2023). Среди наиболее пострадавших оказались компании, работающие на внешних рынках и столкнувшиеся с разрывами в цепочках поставок (Карлова, Морозова, Пузанов, 2023; Симачев и др., 2023с), а также иностранные компании (Симачев и др., 2023с; Чаба, 2023). Обсуждая факторы статической и динамической (предпринимаемые в 2022 г. меры) устойчивости, эксперты отмечают, что вопреки традиционным представлениям для устойчивости оказалось недостаточно международной конкурентоспособности и высокого технологического уровня, необходимы факторы, связанные с динамической адаптацией, то есть предпринимаемыми мерами (Федюнина, Симачев, 2023b). Динамическая адаптация оказывалась успешной, если она была связана с трансформацией цепочек создания стоимости, внедрением цифровых технологий (Федюнина, Симачев, 2023b). Впрочем, схожий набор факторов повлиял и на динамику создания новых компаний в российских регионах под санкциями — в частности, в регионах с более высоким уровнем развития электронной торговли, а также в регионах, в меньшей степени подвергнутых разрывам в цепочках с недружественными странами, динамика создания нового бизнеса оказалась выше (Земцов и др., 2023).

Санкционный удар 2022 г. привел к структурным сдвигам в российской экономике и обусловил формирование новых трендов, обсуждение которых важно для понимания перспектив российской экономики и будущих вызовов для промышленной политики. К концу 2023 г. неопределенность, вызванная санкциями, существенно сократилась, при этом предпринимательская уверенность превысила докризисные уровни (рис. 6.3). Однако это не означает, что экономические агенты, эксперты и

6. О чем говорят экспертные оценки эффектов санкций для российской экономики

лица, принимающие решения, хорошо ощущают будущие изменения.

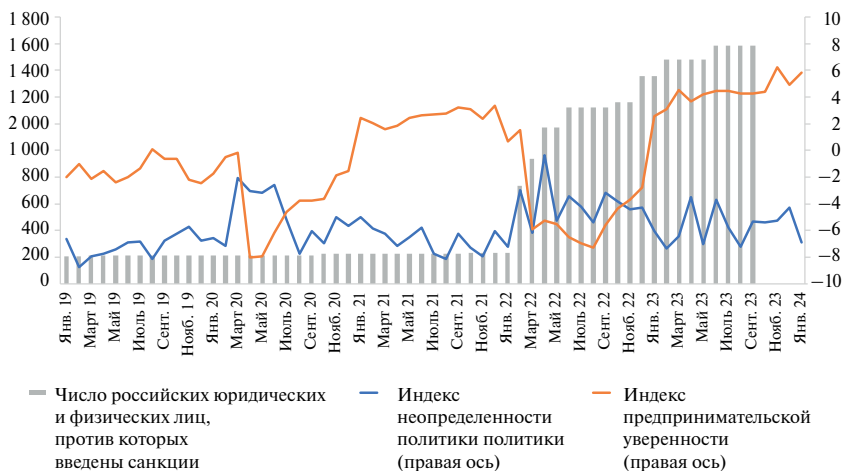


Рис. 6.3. Неопределенность экономической политики и предпринимательская уверенность в обрабатывающих производствах в российской экономике, январь 2021 г. — сентябрь 2023 г.

Источники: составлено авторами, данные индекса неопределенности политики — (Vaker, Bloom, Davis, 2016), индекса предпринимательской уверенности в обрабатывающих производствах — Росстат, числа юридических и физлиц, против которых введены санкции, — Statista.

7. НА РАЗВИЛКЕ МЕЖДУ ЛИБЕРАЛИЗАЦИОННЫМИ И ПРОТЕКЦИОНИСТСКИМИ МЕРАМИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Уже стало традиционным утверждение о том, что характер мировой политики после мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. стал более рестрикционным. Так, в последнем докладе ВТО о мировой торговле (ВТО, 2023) отмечаются следующие знаковые события в росте протекционизма: неудачи в продвижении многосторонней и региональной интеграции торговли через Соглашение о торговле услугами (TISA) и Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИП), а также разворот экономической интеграции между Европейским союзом и Соединенным Королевством. Другим примером является взаимная эскалация импортных тарифов между США и Китаем, при которой средние пошлины на импорт США из Китая достигли 19,3%, а средние пошлины на импорт в Китай из США — 21,1% (Brown, 2023). Рост взаимных внешнеторговых ограничений сочетается с изменением характера вводимых барьеров — хотя общий рост ограничений поддерживается увеличением ограничений, связанных с выполнением санитарных и фитосанитарных стандартов и требований, а также ростом технических барьеров, наиболее существенный вклад в общий рост вносит расширение ограничений, связанных с доступом на рынок. Так, по оценкам ВТО, количество претензий, рассмотренных в Комитете по доступу к рынкам ВТО, растет экспоненциально: оно более чем удвоилось с 2020 по 2022 г., и учетверилось с 2015 по 2022 г. Существенное влияние на динамику либерализационных и протекционистских мер в последние годы оказала пандемия, а также антироссийские санкции, спровоцировавшие рост рисков продовольственной безопасности. Так, с начала пандемии члены ВТО и наблюдатели ввели 443 меры, связанные с COVID-19, примерно 44% из них были направлены на ограничение торговли (ВТО, 2022).

В настоящем разделе мы анализируем характер российской промышленной политики в сравнении с другими странами, используя данные Global Trade Alert²⁰. Преимущество данных заключается в том, что они предоставляют информацию о введенных на разных уровнях (национальном, наднациональном и субнациональном) мерах, которые влияют на коммерческие интересы других стран посредством снижения барьеров (либерализационные меры) и, напротив, ужесточения регулирования (протекционистские меры).

Для анализа мы выбрали три часто встречающихся вопроса и предмета дискуссии о российской промышленной политике в последние годы:

1) Насколько российская промышленная политика ограничительна на фоне других стран мировой экономики?

2) Можно ли выделить специфику либерализационных мер в российской экономике? По каким направлениям происходит либерализация в других странах?

3) Прослеживается ли в российской промышленной политике благоприятствование долгосрочным партнерам?

²⁰ Проект GTA был запущен в 2009 г. для предоставления онлайн-информации о политических мерах, которые могут повлиять на иностранные коммерческие интересы. Проект собирает и систематизирует информацию о введении и отмене мер на наднациональном, национальном и субнациональном уровне в странах мировой экономики. Таким образом, центральная единица анализа — это мера, определяемая как объявление правительства о фактическом или намеченном изменении политики. Мера может быть указом правительства, изменяющим тарифную ставку на отдельный продукт, или это может быть бюджет правительства, включающий сотни изменений политики, которые (если реализованы) влияют на иностранные коммерческие интересы. Для каждой меры, по возможности, ищется официальный источник для подтверждения изменений политики (в GTA предпочтение отдается использованию официальных источников, даже если первоначальная информация поступила из неофициального источника). База данных GTA позволяет анализировать политические инструменты, участвующие в мере, продукты и секторы, затронутые мерой, а также торговых партнеров, которые могут быть затронуты в результате реализации меры (Evenett, 2014).

О соотношении протекционистских и либерализационных мер

В целом в мировой экономике за период 2009–2023 гг. наблюдается расширение введенных протекционистских мер против либерализационных — если в 2009 г. на одну введенную либерализационную меру приходилось 3,2 протекционистских меры, то в 2022 г. — уже 5,2 (и 3,9 в 2023 г.).

Российскую промышленную политику часто принято рассматривать как протекционистскую, сочетающую жесткие и мягкие черты при преобладании первых — активное вмешательство государства в экономику и важная роль госкорпораций сочетаются с отдельными инициативами в области международной экономической интеграции (в частности по линии ЕАЭС, ШОС, БРИКС), которые при этом нельзя назвать слишком активными и успешными. Однако на фоне мировой экономики в целом российская промышленная политика в меньшей степени рестрикционна: если в 2009 г. в России, как и в мире в целом, на одну либерализационную меру было также введено в среднем 3,2 протекционистских меры, то к 2020 г. политика стала чуть менее жесткой — соотношение снизилось до 2,2 в 2022 г. и 1,9 в 2023 г. (рис. 7.1). Другими словами, в последние два года на каждую принятую либерализационную меру в России приходится примерно две рестрикционных меры, однако это примерно в 2 раза меньше, чем в мире в целом.

Следует также отметить высокую интенсивность введения мер, которая наблюдалась еще до первого санкционного кризиса 2014 г., а также в 2022 г. По числу введенных либерализационных мер Россия входила в топ-3 стран еще до начала первой волны санкций (2011 г., 2013 г.), а также вновь вошла в топ-3 с 2022 г. (рис. 7.2).

Рост числа принятых либерализационных мер вряд ли стоит связывать только с введением против России санкций первой и второй волны. В целом, по нашим оценкам, в мировой экономике отсутствует зависимость между количеством внешнеторговых ограничений против страны и количеством либерализационных мер, которые она ввела. Скорее, следует говорить о существовании другой зависимости — в отношении стран, против которых вводится больше ограничительных мер, также вводится и больше либерализационных мер (рис. 7.3). С одной стороны, это обусловле-

7. На развилке между либерализационными и протекционистскими мерами

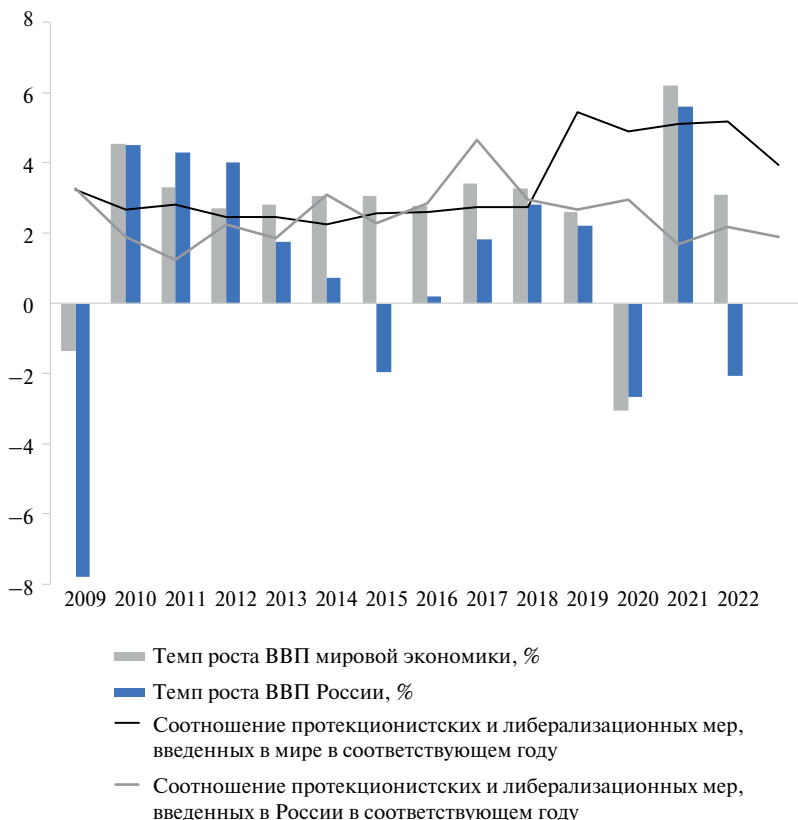


Рис. 7.1. Темпы роста мировой экономики и России и агрессивность внешнеэкономической политики, 2009–2023 гг.

Источник: расчеты авторов, данные Global Trade Alert.

но часто временным характером мер, введение и последующая отмена которых увеличивает общее число мер в отношении страны. С другой стороны, такая зависимость складывается вследствие разной степени участия стран в международных дву- и многосторонних экономических отношениях, разной степени товарной и географической диверсификации партнеров — чем больше у страны партнеров и чем больше экономика по размеру сама по себе,



Рис. 7.2. Количество введенных либерализационных и протекционистских мер Россией и позиции по количеству мер в мире, 2009–2023 гг.

Источник: расчеты авторов, данные Global Trade Alert.

тем чаще ее экономические интересы будут затрагиваться регулированием в других странах.

О специфике и предмете либерализационных мер

Портфель российских либерализационных мер за последние пять лет в существенной степени отличается от портфелей других стран (табл. 7.1).

Первое место по числу введенных либерализационных мер в России в 2018–2023 гг. занимают меры контроля над экспортными ценами (в том числе введение дополнительных налогов и сборов) в ряде секторов, включая АПК (пшеницу и меслин, соевые бобы, кукурузу, ячмень, масло подсолнечное), продукцию нефтегазового комплекса (сырую нефть, нефтепродукты, нефтяные газы, масла и другие продукты высокотемпературной перегонки каменноугольной смолы), а также продукты металлургии (ферросплавы, плоский прокат из железа или нелегированной стали, цветные металлы).

7. На развилке между либерализационными и протекционистскими мерами

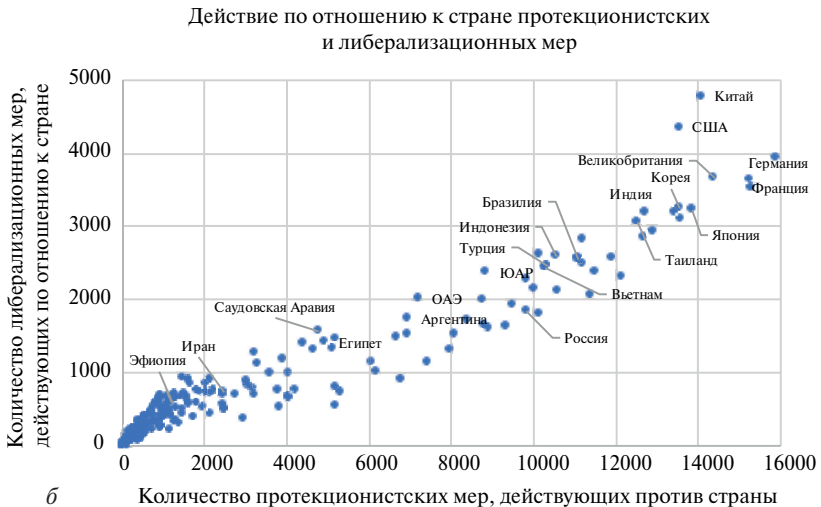
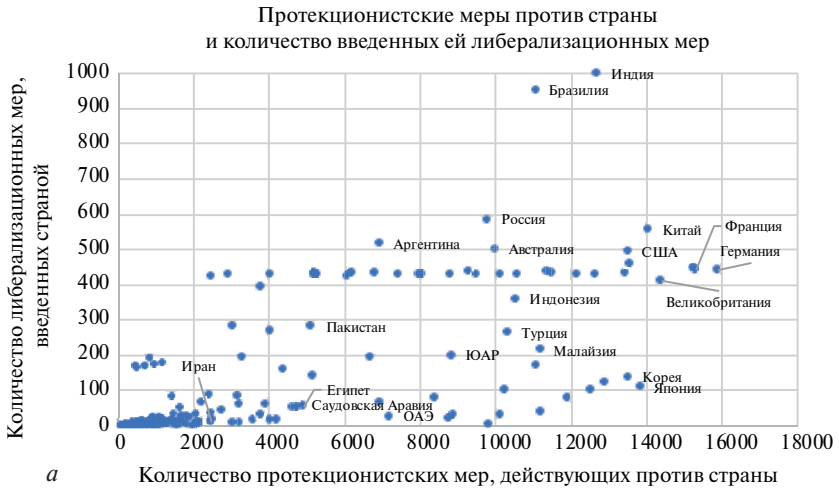


Рис. 7.3. Протекционистские меры против страны, а также либерализационные меры, введенные самой страной (а) и введенные в отношении страны (б), 2023 г.

Источник: расчеты авторов, данные Global Trade Alert.

Таблица 7.1. Структура портфеля внешнеторговых либерализационных мер, введенных странами в 2018—2023 гг.

	Россия	Бразилия	Китай	Индия	ЮАР	Египет	Эфиопия	Иран	Саудовская Аравия	ОАЭ	Индонезия	Мексика	Пакистан	Турция	Вьетнам	Чехия	Польша	Корея	Германия	США
Меры контроля над экспортными ценами, включая дополнительные налоги и сборы (P4)	42,5	0,2	9,0		57,1	28,6	18,2	6,3	2,2	0,7	1,9									
Тарифные меры (TARIFF)	35,4	60,5	19,0	41,3	77,5	14,3	20,0	28,6	6,7	10,4	24,1	53,1	54,9	28,8	43,5	42,6	33,9	40,0	52,7	
Меры по иностранным прямым инвестициям (FDI)	7,5	0,6	23,1	4,6	1,4	4,8	60,0		40,0	68,8	18,2	8,4		15,4			1,7	1,0	15,9	
Экспортные лицензии, экспортные квоты, запреты на экспорт и другие ограничения (P3)	4,6	0,2	15,9	11,4	2,8	9,5		14,3		5,2	25,3	3,4	7,7	11,5	5,4	5,3		6,0	5,9	
Квоты на импорт (E2)	2,9		2,6	1,8						11,7		2,2		1,9				6,8		
Внутренние налоги и сборы, которыми облагаются импортируемые товары (F7)	2,1	2,0	6,7	4,8	5,6		20,0	14,3		6,3	16,9	3,6	16,8	5,6	1,9	3,3	3,2	1,7	3,0	0,5
Тарифные квоты в отношении импорта (E6)	1,4	21,4	1,5	0,7								14,5	0,6	10,6	19,2	23,9	23,4	33,9	22,0	6,8
Субсидии (за исключением экспортных субсидий по P7) (L)	1,4	11,1	8,2	8,4					33,3		2,6	20,5	3,4	5,6	1,9	13,0	12,8	5,1	18,0	1,4

	Россия	Бразилия	Китай	Индия	ЮАР	Египет	Эфиопия	Иран	Саудовская Аравия	ОАЭ	Индонезия	Мексика	Пакистан	Турция	Вьетнам	Чехия	Польша	Корея	Германия	США
Инвестиционные меры, касающиеся местного компонента (I1)	0,4	0,4	2,1	0,4					3,3		1,9	1,2		0,7	1,9					0,9
Требования к использованию местного компонента при государственных закупках (M3)	0,2	1,8	1,4																	2,7
Процедуры проведения государственных закупок (M5)																				0,5
Интеллектуальная собственность (N)											0,6									
Меры поддержки экспорта (P6)				3,3								1,2	3,9	0,7		2,2	4,3		2,0	0,9
Справочно: общее число мер	280	496	195	455	71	21	5	7	30	16	154	83	179	142	52	92	94	59	100	220

Примечание. Меры указаны в порядке убывания доли их присутствия в портфеле мер России, в скобках указана соответствующая глава международной классификации нетарифных мер UNCTAD.

Источник: расчеты авторов, данные Global Trade Alert.

На втором месте в портфеле российских мер находятся меры, связанные со снижением торговых тарифов, которые, впрочем, являются самыми распространенными в портфелях мер большинства рассмотренных стран и мировой экономики в целом; 89% введенных в России в рассматриваемом периоде либерализационных тарифных мер были связаны с изменением регулирования в рамках ЕАЭС, а из оставшихся 11% мер, принятых на национальном уровне, две трети составляют преференции (льготные ставки таможенного тарифа) предоставляются развивающимся странам в рамках Всеобщей системы преференций (GSP) в соответствии с нормами ВТО. В рамках ЕАЭС наибольшее число либерализационных мер (две трети) вводилось, очевидно, в целях повышения конкурентоспособности отечественных производств в отношении групп товаров, связанных с производством пластмасс и полимеров (продукты из пластмасс, полимерные материалы, пластиковая упаковка), химической промышленности (включая базовые органические химические вещества, моющие средства и средства гигиены, краски и лаки), легкой промышленности (ткани, нити, мех и кожа), а также некоторых видов товаров пищевой промышленности (включая отдельные виды продуктов, например ваниль, какао и шоколад, консервированные фрукты и орехи). В связи с пандемией коронавируса, а также введением против России в 2022 г. санкций, в ЕАЭС также были приняты либерализационные меры в отношении медицинской промышленности (включая фармацевтическую продукцию, медицинское и хирургическое оборудование и инструменты, ортопедические изделия), а также некоторых видов машин и оборудования (прежде всего оборудование и детали для насосов, компрессоров, гидравлических и пневматических двигателей), электрооборудования и оптических приборов.

Третьим по популярности в российском портфеле мер промышленной политики, согласно анализу данных ГТА, является комплекс мер, направленный на либерализацию ПИИ. Однако здесь есть свои особенности. Наибольшее число мер, которое в базе ГТА отнесено к упрощению регулирования ПИИ, было осуществлено в 2022–2023 гг. и связано с одобрением российским правительством выхода иностранных компаний из собственности предприятий, находящихся на территории страны, как следствие санкционного давления. Эти меры в том числе касаются одобрения таких крупных сделок, как продажа активов и передача их

местным собственникам компаний Hitachi Energy, Baker Hughes, Mitsubishi, Bridgestone, Intesa, Decathlon, Volkswagen, Mercedes-Benz, Henkel и других. Однако и более ранние меры в рассматриваемом периоде не предусматривали упрощения регулирования для масштабного привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику. К ним, в частности, в базе ГТА отнесено одобрение Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации следующих проектов: 1) совместный проект строительства крупного амурского газохимического комплекса, производящего полимеры, китайской компанией Sinopet и российской компанией «СИБУР Холдинг»; 2) совместный проект по производству вертолетов компаний Tawazun Strategic Development Fund из ОАЭ и российской компанией «ВР-Технологии» — конструкторским бюро Холдинга «Вертолеты России»; 3) приобретение Японской национальной корпорацией по нефти, газу и металлам (JOGMEC) интересов в российской компании «ИНК-Красноярск», занимающейся разведкой и добычей нефти.

Всего в мире лидером по числу мер, упрощающих привлечение ПИИ, стал Китай — 45 мер в 2018–2023 гг., в лидерах также США (35 мер), Индонезия (28), Россия (21) и Индия (21), немного отстают Саудовская Аравия и ОАЭ (12 и 11 мер соответственно). Среди стран, активно применяющих меры, которые носят номинальный либерализационный характер в отношении сектора ПИИ, можно отнести не только Россию, но и США. Принятые в США меры в отношении упрощения регулирования ПИИ также не получили широкого распространения, а преимущественно касались одобрения Комитетом по иностранным инвестициям США (CFIUS) отдельных транснациональных сделок по слияниям и поглощениям. Остальные страны — лидеры по числу либерализационных мер действительно ориентировались на широкое привлечение ПИИ, при этом политика Китая характеризуется постепенной настройкой регулирования в интересах развития стратегических и приоритетных секторов экономики, в то время как остальные страны в большей степени привержены политике широкой открытости для ПИИ.

В последние годы политика Китая в отношении либерализации ПИИ включает постепенное снижение ограничений на деятельность иностранных инвесторов с акцентом на стратегически

значимые сектора и отрасли. Это, в частности, связано с ежегодными поправками в Нежелательный список (Negative List) для иностранных инвестиций и Каталог поощряемых инвестиций (Encouraged Foreign Investment Catalogue) (вставка 6). Также значимым недавним изменением являются поправки в Закон о противодействии монополиям, согласно которым запрещается любое асимметричное отношение к иностранным компаниям, в том числе в части возможности открытия бизнеса и исключения их из торговых тендеров.

Вставка 6. Нежелательный и поощряющий списки ПИИ в Китае

Нежелательный список — ежегодно обновляемый каталог промышленных секторов, в которых ограничены или полностью запрещены иностранные инвестиции. Так, с 2022 г. в списке были сняты некоторые ограничения для сектора производства легковых автомобилей, земельной инфраструктуры для спутникового телевидения и производства ключевых компонентов для него, в частности убрали ограничение в размере 50% для участия иностранных инвесторов и правило об ограничении на создание только одного совместного предприятия на каждый вид транспортного средства в производстве легковых автомобилей.

Каталог поощряемых инвестиций регулярно пополняется новыми видами деятельности. Включение отрасли в Каталог означает, что иностранные компании могут инвестировать в эту отрасль с меньшими ограничениями и меньшим контролем, чем те, которые не включены или включены в различные другие негативные списки отраслей. Три основных преимущества включения в Каталог предусматривают возможность импорта определенных товаров без таможенных пошлин, снижение цен на землю и больший контроль над ее использованием (что обычно строго регулируется китайскими властями), а также снижение корпоративного налога на прибыль с 30 до 15%.

Расширение списка часто связано со стремлением поддерживать развитие новых отраслей, в том числе в области медицинских устройств, фармацевтики и медицинских исследований. Также в список добавляются секторы, связанные с производством высокотехнологичных компонентов.

Недавно добавлены следующие отрасли и виды деятельности:

- интегральные схемы;
- оборудование для упаковки;
- лазерные проекторы;

- ультравысокоочеткие телевизоры;
 - медицинское оборудование на основе искусственного интеллекта;
 - оборудование для автопилотирования автомобилей;
 - новые материалы (такие как специальное стекловолокно и биопленки для охраны окружающей среды);
 - компоненты для передового производства, такие как сенсоры и подшипники;
 - оборудование для экологической рекультивации;
 - вакцины;
 - исследования и разработки технологии 5G;
 - сервисы по техническому обслуживанию оборудования для высокотехнологичного производства;
 - исследования и разработка технологии блокчейн;
 - онлайн/виртуальные услуги, такие как образование, здравоохранение, офисы и др.
-

Меры Индонезии включают поэтапное снижение ограничений на владение иностранной собственностью в широком списке видов деятельности, включая чувствительные (телекоммуникации, медиа и СМИ, обслуживание наземного, воздушного и морского транспорта, логистика), а также смягчение регулирования для въезда и нахождения на территории страны иностранных инвесторов (вставка 7).

Вставка 7. Меры по либерализации входящих ПИИ в Индонезии

В Индонезии в 2018–2023 гг. был принят целый комплекс мер, направленных на либерализацию регулирования входящих ПИИ, в том числе меры, снижающие ограничения для владения иностранной собственностью в широком спектре чувствительных для ПИИ отраслей, а также упрощен въезд и пребывание в стране иностранцев, осуществляющих иностранные инвестиции или работающих на иностранных предприятиях. Так, в 2021 г. реализована серия реформ, направленных на либерализацию ПИИ, в том числе: 1) разрешено иностранным инвесторам владеть до 20% капитала в отрасли ТВ и радиовещания, газет и новостных агентств; 2) освобождены от ограничений на иностранное участие в капитале (иностранное владение было увеличено с 0 до 100%) следующие отрасли: предоставление, эксплуатация и обслуживание телекоммуникационных вышек, услуги туристических агентств, брокерская деятельность в сфере недвижимости, розничная торговля автомобилями, мотоциклами и коммерческими

транспортными средствами, включая автозапчасти и аксессуары, супермаркеты с торговой площадью менее 1200 кв. м; 3) увеличена доля до максимального размера 100% владения иностранным капиталом в отрасли предоставления строительных услуг, услуг в аэропортах, обслуживания морских портов, электронной коммерции, производство питьевой воды, деятельность электростанций и передача и распределение электроэнергии, деятельность по развитию телекоммуникационных сетей и предоставление доступа в Интернет.

В 2023 г. для развития Нусантры — новой столицы Индонезии:

- 1) были освобождены от ограничений на иностранное участие в капитале (иностранное владение было увеличено с 0 до 100%) следующие отрасли: традиционная медицина, косметика, производство мебели, производство батика (индонезийская традиционная одежда), производство и продажа кофе;
- 2) расширено до максимального уровня в 100% владение иностранным капиталом (иностранное владение увеличено с 49 до 100%) для следующих секторов: услуги грузовых перевозок, услуги пассажирских перевозок, почтовые и курьерские услуги, услуги ТВ и радиовещания, производство и распространение газет и журналов.

В дополнение к снижению ограничений на владение иностранной собственностью в 2021 г. Индонезия объявила о снижении налога на дивиденды для иностранных инвесторов с 20 до 7,5% на проектах, управляемых Индонезийским инвестиционным агентством.

Меры по упрощению въезда и владения собственностью для иностранцев включали:

- 1) устранение многоуровневого согласования лицензий различных министерств и правительственных учреждений для иностранных инвесторов, введение требования получения единой бизнес-лицензии через онлайн-систему единого окна, управляемую Национальным координационным бюро по инвестициям (ВКРМ), — это существенно упростило процесс получения бизнес-лицензии во всех секторах бизнеса;
- 2) отмену требования об обязательном наличии гаранта в Индонезии для иностранных инвесторов, планирующих вложить средства в экономику страны;
- 3) увеличение срока действия «золотой визы» с 5 до 10 лет для иностранных инвесторов;
- 4) упрощение условий получения виз для иностранных инвесторов — теперь предварительная инвестиционная деятельность, связанная с началом бизнеса, может осуществляться по однократной или многократной визе, тогда как ранее инвесторы обя-

заны были получать особую визу инвестора, что требовало дополнительных процедур и времени;

5) разрешение иностранцам полностью владеть жилой недвижимостью, тогда как ранее правила позволяли владеть жилой недвижимостью полностью только гражданам Индонезии, а иностранцы могли владеть имуществом только по праву использования.

Меры в Саудовской Аравии и ОАЭ были направлены в первую очередь на расширение перечня видов деятельности, открытых для привлечения ПИИ, а также снижение или полное снятие ограничений на долю иностранного капитала в компаниях. Также в ОАЭ в 2018 г. правительство Дубая разрешило иностранным инвесторам открывать бизнес из других стран — Агентство по привлечению иностранных инвестиций в Дубае (Dubai FDI) и Департамент экономического развития Дубая (DDED) заключили соглашение с сетью Alliance Business Centres Network (ABCN) из США, согласно которому инвесторы за границей могут использовать 650 бизнес-центров в 85 городах и 45 странах для запуска бизнеса в Дубае.

Особенность российской промышленной политики заключается в том, что ее можно назвать близорукой в укреплении связей с долгосрочными партнерами (рис. 7.4).

Мы находим, что из топ-10 внешнеэкономических партнеров России по товарообороту только в отношении двух стран, Китая (двусторонний товарооборот с Россией в 2018–2021 гг. составлял порядка 17,1% от валового российского) и Турции (3,9%), характер мер был более мягким, чем в среднем в России в отношении всех партнеров. При этом в отношении двух других партнеров, с которыми Россия движется по пути глубокой экономической интеграции, Беларуси и Казахстана, меры были более жесткими, чем в России в среднем, и сопоставимы по этим критериям с мерами в отношении стран, ставших в 2022 г. недружественными. Отношения с ними были напряжены уже некоторое время — это страны ЕС (Италия, Нидерланды), а также Япония, Корея.

Анализируя характер связей с прочими партнерами, важно заметить, что характер мер был еще более жестким в отношении стран, которые зачастую в российском экспертном сообществе называли и продолжают называть перспективными в условиях текущих ограничений партнерами — это прежде всего Индия (двусторонний товарооборот около 1,7% от валового российского), а

у России в последние годы выстраиваются долгосрочные совместные проекты, следует выделить страны, недавно присоединившиеся к группе БРИКС, — это ОАЭ, Саудовская Аравия, Египет.

Важно отметить, что хотя недостатком анализа характера двусторонних взаимоотношений на агрегированном уровне может быть недоучет специфики регулирования в разрезе отдельных отраслей, видов деятельности, а также собственно направлений политики, полученные оценки позволяют выявить некоторую несбалансированность в регулировании двусторонних отношений России со странами-партнерами. В перспективе с учетом текущих жестких ограничений это поднимает вопрос о пересмотре отечественной экономической (промышленной) политики в отношении стран-партнеров по ряду направлений. Во-первых, это вопрос баланса между защитой национальных интересов и упрощением регулирования, созданием стимулов для развития отечественных отраслей и при этом сохранением контроля над ключевыми видами деятельности. Во-вторых, это поиск баланса между регулярным пересмотром мер для повышения эффективности регулирования и сохранение прогнозируемости изменений для обеспечения долгосрочного планирования со стороны предприятий, вовлеченных в международную экономическую кооперацию. Наконец, это поиск и выявление перспективных направлений для двусторонней экономической кооперации, в том числе поддержка инициативы «снизу», ввод в тестовом режиме упрощенного регулирования для стимулирования кооперации по приоритетным направлениям.

8. ВЫЗОВЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В МИРЕ И В РОССИИ

Современные вызовы и проблемы мировой экономики

Мировая экономика в настоящее время переживает существенные трудности. Груз проблем настолько велик, что Всемирный банк вынес «многочисленные проблемы» в заголовок очередного доклада о состоянии и прогнозах мировой экономики, опубликованный в январе 2024 г. При этом называет четырехлетку 2020–2024 гг. жалким экономическим рубежом мировой экономики за период с начала 1990-х, отмечая самые низкие темпы роста (Al-Rikabi, 2024).

Хотя мировой экономический кризис 2008–2009 гг. фактически ознаменовал собой окончание длинного периода глобализации и расширения связанности мировой экономики, следующие примерно 10–12 лет многие эксперты еще надеялись на возвращение к прежним трендам. Вместе с тем за период 2010–2021 гг. отмечаются серьезные изменения в состоянии мировой экономики: существенно возросла глобальная неопределенность (в 1,5 раза вырос индекс WUR²¹, в 2 раза вырос индекс GPR²²), значительно увеличилось протекционистское вмешательство в экономику (по данным GTA, почти в 2 раза выросло число запретительных мер и

²¹ Индекс мировой неопределенности (WUR) оценивает экономическую неопределенность в 143 странах, используя частотные подсчеты слова «неопределенность» (и его вариантов) в квартальных отчетах Economist Intelligence Unit (EIU) по странам.

²² Индекс геополитического риска (GRP) рассчитывается как доля статей о неблагоприятных геополитических событиях от общего числа новостных статей за каждый месяц в газете, учитываются следующие издания: Financial Times, The Guardian, The New York Times, The Wall Street Journal, The Washington Post и некоторые другие. Индекс включает восемь категорий, таких как угрозы войны, угрозы миру и другие [Электронный ресурс]. <https://www.matteoaciovello.com/gpr.htm> (дата обращения: 14.12.2023).

барьеров²³), сопровождаемое непредсказуемостью экономической политики (в 2,3 раза вырос индекс GEPU²⁴) (рис. 8.1).

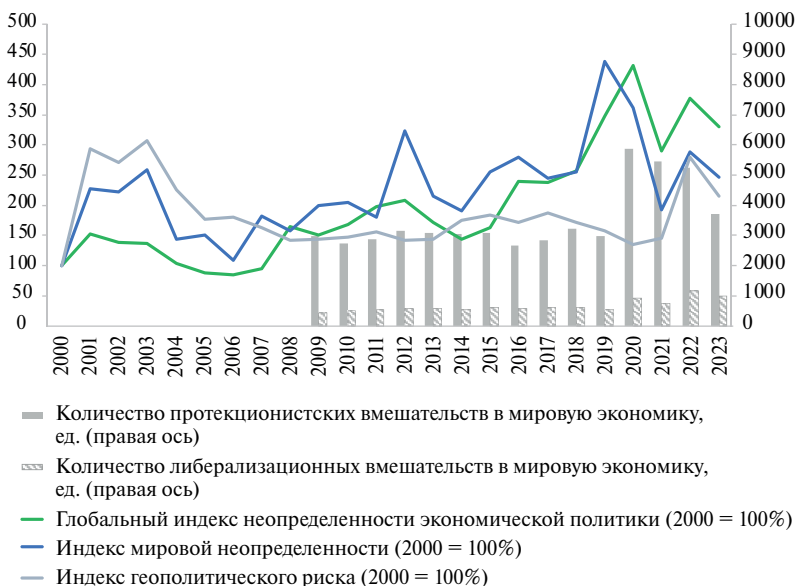


Рис. 8.1. Изменение неопределенности и ограничений в мировой экономике, 2000–2023 гг.

Источники: составлено авторами, данные Global Trade Alert, Geopolitical Risk Index (GPR) (Caldara, Matteo, 2022), Global Economic Policy Uncertainty (GEPU), World Uncertainty Index (WUI) (Ahir, Furceri, 2022).

²³ Global Trade Alert считает количество протекционистских и либерализационных мер, введенных странами в соответствии с принятыми регулирующими документами наднационального, национального и субнационального уровня [Электронный ресурс]. <https://www.globaltradealert.org/> (дата обращения: 14.12.2023).

²⁴ Глобальный индекс неопределенности экономической политики (GEPU) — это взвешенное по ВВП среднее национальных индексов для 21 страны, включая США, страны ЕС, Китай, Бразилию, Россию. Каждый национальный индекс EPU отражает относительную частоту статей в стране, содержащих термины, касающиеся экономики, политики и неопределенности [Электронный ресурс]. <https://www.policyuncertainty.com/> (дата обращения: 14.12.2023).

Отражением глобальных вопросов и проблем может быть ежегодный список топ-10 самых частых новостных запросов Google Trends по всему миру. По итогам 2023 г. в топ-10 запросов только одна новость носила позитивный характер — это индийская миссия «Чандраян-3» на Луну. Три запроса касались вооруженных столкновений и терактов — война в Израиле и секторе Газа, война в Судане, стрельба в штате Мэн, стрельба в Нэшвилле, четыре запроса касались стихийных бедствий — землетрясение в Турции, ураган «Хилари», ураган «Идалия», ураган «Ли», еще одно — крушение батискафа «Титан». Для сравнения, в относительно спокойном 2019 г. в топ-10 новостей пять событий были позитивными, среди них три спортивных события. В целом при анализе типа и настроения самых частых новостных запросов в Google Trends складывается впечатление, что за последние шесть лет существенно увеличилась частота стихийных бедствий, природных и техногенных катастроф, а также вооруженных конфликтов и столкновений (рис. 8.2).

В последние два года все больше экспертов отмечают начало нового длинного периода в мировой экономике, который будет связан с возросшей напряженностью в международных дву- и многосторонних отношениях. Мы и дальше будем наблюдать нарастание ограничений в международной кооперации разного характера — как формальных, так и неформальных (например потребительских бойкотов) санкционных ограничений. МВФ, всерьез озабоченный последствиями, оценивает пять сценариев будущего международной торговли и выделяет два сценария, которые предполагают полное прекращение торговли между ЕС и США с Россией. Сценарий геоэкономической фрагментации МВФ является более мягким, поскольку допускает возможность других стран свободно выбирать торговых партнеров и учитывает лишь частичное сокращение торговли между ЕС, США и Китаем только в части высокотехнологичных товаров, в то время как другой возможный сценарий стратегического разделения допускает полное прекращение торговли между блоками ЕС — США и Россия — Китай, а также присоединение третьих стран к той или иной группе. Неопределенность и высокая волатильность на основных товарных рынках определяют устойчиво высокую инфляцию по всему миру — по данным Всемирного банка, еще весной 2021 г. инфляция превышала таргетируемые цели в более чем половине

Мир в лабиринте санкций: промышленная политика на перепутье

2023		2022		2021	
Событие	Тип события	Событие	Тип события	Событие	Тип события
Война в Израиле и Газе		Украина		Афганистан	
Батискаф «Титаник»		Смерть королевы Елизаветы		Акции AMC	
Землетрясение в Турции		Результаты выборов		Вакцина против COVID-19	
Ураган «Хилари»		Выпавшие числа в лотерее Пауэрболл		Dogecoin	
Ураган «Идалия»		Оспа обезьян		Акции GME	
Ураган «Ли»		Ураган «Иэн»		Чеки по стимулированию	
Стрельба в штате Мэн		Приговор Джонни Деппу		Сенатские выборы в Джорджии	
Стрельба в Нэшвилле		Стрельба в школе в Техасе		Ураган «Аида»	
Миссия «Чандраян-3»		«Оскар» Уилла Смита		COVID	
Война в Судане		Дело Роу против Уэйда		Цена Ethereum	

2020		2019		2018	
Событие	Тип события	Событие	Тип события	Событие	Тип события
Коронавирус		Кубок Америки		Чемпионат мира по футболу	
Результаты выборов		Пожар в соборе Парижской Богоматери		Ураган «Флоренс»	
Иран		Кубок мира по крикету ICC		Результаты розыгрыша Mega Millions	

8. Вызовы для промышленной политики в мире и в России

Взрыв в Бейруте		Ураган «Дориан»		Королевская свадьба	
Хантавирус		Кубок мира по регби		Результаты выборов	
Стимулирующие ваучеры		Шри-Ланка		Ураган «Майкл»	
Безработица		События в Зоне 51		Подтверждение Кавано	
Акции Tesla		Результаты выборов в Индии		Стрельба во Флориде	
Результаты выборов в Бихаре		Тайфун «Хагибис»		Забастовка водителей грузовиков	
Движение «Жизни черных имеют значение»		Падение Берлинской стены		Приостановка правительства	

Обозначения:








	События, связанные с военными конфликтами, преступностью и насилием
	Стихийные бедствия и техногенные катастрофы
	Политические события и конфликты
	Социальные события и конфликты
	Технологические и научные события
	Экономические события
	Спортивные события

Рис. 8.2. Топ-10 новостных запросов в Google Trends

Источник: составлено авторами, данные Google Trends.

развитых и развивающихся стран, а к маю 2022 г. оказалась выше во всех таргетирующих инфляцию странах, при этом ужесточение монетарной политики оказалось практически бесполезным — к ноябрю 2023 г. в 58% развивающихся и 71% развитых стран инфляция по-прежнему была выше целевого уровня. Сложностей регуляторам добавляет обострение климатических проблем и стихийных бедствий.

В сложившихся условиях страны проводят все более активную промышленную политику, направленную на стимулирование собственного производства и недопуск иностранных конкурентов. Меры промышленной политики (включая субсидии, требования к локализации и ограничения на участие в госзакупках) существенно ограничивают доступ иностранных компаний на внутренние рынки, в особенности это касается рынков передовых производственных технологий, технологий двойного назначения и низкоуглеродных технологий в странах «Большой двадцатки». По данным G20 Trade Policy Factbook, в 2023 г. дискриминационные ограничения покрывали свыше 95% импорта Китая и России по чувствительным товарным категориям, свыше 80% импорта США, Канады, ЕС, Великобритании, Индии, от 30 до 60% импорта чувствительных категорий в Корею, Бразилию, Японию. Кроме ограничений на импорт ряд стран ограничивает собственный экспорт, в особенности это касается США, где ограничено свыше трети экспорта по ряду чувствительных товарных категорий (товары с передовыми производственными технологиями, технологиями двойного назначения, низкоуглеродными технологиями), в Китае — 68% экспорта низкоуглеродных технологий. В Японии, Корею, Турции и России ограничено не более 20% экспорта по чувствительным направлениям (исключение в случае с Российской Федерацией — экспорт 29% продукции с низкоуглеродными технологиями).

Санкционный кризис — вероятно, не последний кризис. Происходящие в мире глобальные сдвиги будут неизбежно порождать кризисные явления в различных регионах и отдельных странах. При этом шоки в одних странах могут транслироваться в сильнейшее влияние на другие страны и макрорегионы. Среди наиболее ожидаемых причин кризисов можно назвать риски рецессии, формирующейся под давлением накопившихся проблем мировой экономики (в том числе обсуждаемых выше). Хотя эксперты последние два года расходятся в оценках вероятности ее наступления, исключать такой сценарий не стоит (Roubini, 2023). Так, в декабре 2022 г. 85% опрошенных экономистов прогнозировали рецессию в США в 2023 г., а в декабре 2023 г. рецессию в следующем году ожидали только 35% опрошенных (Casey et al., 2024). Однако практически невозможно предсказать, в каком регионе мира и что конкретно станет спусковым крючком для мировой рецессии.

Кроме кризиса, вызванного экономическими причинами, мировую экономику в ближайшие годы будут беспокоить еще несколько крупных вызовов, требующих внимания и наращивания госрасходов. Прежде всего это вопросы, связанные с достижением целей устойчивого развития. Недавний подготовленный ООН «Доклад о глобальном устойчивом развитии» за 2023 г. отмечает, что «на полпути к 2030 г. цели устойчивого развития (ЦУР) сильно отстают от заданного курса. Из 36 целей, рассмотренных в отчете, только две находятся на пути к достижению, тогда как прогресс в восьми из них ухудшается. Реализация происходит слишком медленно, в некоторых областях, таких как борьба с изменением климата, потеря биоразнообразия и неравенство, наблюдается регресс к допандемическому уровню, в других областях, таких как снижение бедности, достижение гендерного равенства, обеспечение образования и устранение голода, ситуация ухудшается. Человечество стоит перед риском продолжительных периодов кризиса и неопределенности, вызванных и усиливающих бедность, неравенство, голод, болезни, конфликты и бедствия, если не будет проведено срочное корректирование курса и ускорение движения к достижению ЦУР» (GSDR, 2023).

Эксперты выделяют несколько направлений роста госрасходов в развитых и развивающихся странах. Во-первых, это необходимость борьбы с изменениями климата, при этом нагрузка (в % расходов от ВВП), по оценкам Всемирного банка, тем больше, чем ниже уровень развития страны (World Bank, 2023), что, вероятно, будет требовать коллективной поддержки развитых стран, при этом даже в странах с уровнем развития выше среднего расходы должны к 2030 г. составлять не менее 1,1% ВВП. Во-вторых, это необходимость борьбы с более частыми вспышками заболеваний, которые могут перерасти в пандемию (Haileamlak, 2022). Наконец, в-третьих, это растущие расходы на военный сектор экономики на фоне роста напряженности, которые по итогам 2022 г. достигли исторического максимума за современную мировую историю, при этом составив 2,2% мирового ВВП (Tian et al., 2023).

Наконец, промышленная политика сталкивается с вызовами Четвертой промышленной революции, необходимостью выработки подходов к развитию и приоритетов среди технологий Индустрии 4.0, обеспечения экономической и технологической безопасности. Одной из наиболее влиятельных технологий Индуст-

рии 4.0 можно назвать искусственный интеллект (ИИ), который стал уже общепризнанным драйвером изменений в экономике и обществе, а правительства самых разных стран отмечают, что включаются в гонку за достижениями в области ИИ (Dutton, 2018). В этой гонке правительства выступают не только в роли регуляторов ИИ, но и в роли драйверов развития ИИ, определяя приоритетные направления его использования. Уже сегодня можно говорить о том, что страны делают различную ставку на области использования ИИ. Например, Германия акцентирует внимание на применении ИИ в производстве, продвигая этический подход, который направлен на улучшение безопасности, эффективности и устойчивости, обеспечивая при этом социальное и культурное участие, свободу и самоопределение для граждан. Аналогично стратегия Франции отдает предпочтение секторам, поддерживающим благополучие человека, и подчеркивает необходимость ответственного использования ИИ во благо общества, избегая при этом авторитарного контроля. В отличие от этого, США видят в ИИ инструмент для усиления американских рабочих, укрепления локальных производств и стимулирования экономического роста, с уклоном на принципы свободного рынка и снятие барьеров перед инновациями. Подход Китая к ИИ сводится к установлению социального порядка и контроля, представляя собой всеохватывающую интеллектуальную среду для усовершенствования управления и поддержания стабильности путем всепроникающего мониторинга и контроля (Bareis, Katzenbach, 2022).

Изменение роли и характера промышленной политики в мире

В последние годы множество (если не большинство) ведущих зарубежных и отечественных экспертов (Aiginger, Rodrik, 2020; Andreoni, Chang, 2019; Bulfone, 2023; Rolf, Schindler, 2023; Дежина, Пономарев, 2022; Романова, Пономарева, 2020; Симачев и др., 2022) указывали не только на возрастание значимости, но и на необходимость пересмотра роли промышленной политики в мире. В частности, отмечается, что промышленную политику следует рассматривать не как витамин С (то есть компонент, который нужно принимать регулярно) и не как пенициллин (то есть компонент, который нужно принимать только в период заболевания и только

в ограниченных дозах), лучшей метафорой промышленной политики может стать иммунная система организма, которая постоянно работает и имеет «память», что позволяет лучше справляться с новыми угрозами (Hausmann, 2023). Необходимо переосмысление прошлого опыта еще и с учетом того, что сам характер промышленной политики в последние годы существенно изменился. В работе (Симачев и др., 2022) авторы *выделяют несколько направлений, в которых меняется промышленная политика.*

Во-первых, происходит *изменение целей* промышленной политики в ответ на рост общественных и экологических вызовов. Увеличивается необходимость решения вопросов устойчивого развития, достижения технологических изменений. Например, вместо простого сокращения выбросов CO₂ целесообразно стимулировать разработку и внедрение новых экологически чистых технологий, которые могут революционизировать отрасль; вместо простого сокращения использования пластика промышленная политика может поощрять развитие биоразлагаемых материалов и альтернативных упаковочных решений.

Во-вторых, *пересматриваются геополитические приоритеты* для целей промышленной политики. При этом на фоне широкого тренда, определяющего регионализацию международных экономических отношений, по-прежнему выделяются различные решения отдельных экономик, политика решоринга и френдшоринга в развитых странах сочетается с политикой офшоринга в развивающихся азиатских экономиках (Симачев и др., 2023b). Развитие международной торговли и экспансия сочетаются с формированием региональных рынков и локальных производственных кластеров.

В-третьих, *раздвигаются границы промышленной политики.* Повышается потребность учитывать горизонтальные и вертикальные производственные связи промышленности с другими секторами экономики, а также необходимость адаптации к трансформации производственных цепочек и растущему спросу на индивидуализацию, цифровизацию и сервисизацию. Так, промышленная политика постепенно распространяется на поддержку развития электронной торговли, цифровых платформ, сферы кибербезопасности и кибертехнологий для защиты от киберугроз и развития цифровой инфраструктуры.

В-четвертых, *расширяется предмет промышленной политики*, которая охватывает все больший круг задач, включая не только стимулирование производства, но и формирование конкурентоспособной экосистемы вокруг отраслей совместно с конкурентной, торговой, региональными политиками. Происходит оформление структурной политики как результата сращивания отдельных политик.

Иллюстрацией изменения предмета промышленной политики может служить инициатива Банка развития Японии о запуске «Фонда устойчивости цепочек поставок и совершенствования инфраструктуры» для предоставления господдержки отечественным компаниям. Заявленная цель фонда — «укрепление цепочки поставок путем обеспечения стабильных поставок важных материалов и усиление и совершенствование прочности и сложности инфраструктуры, включая логистику, путем использования цифровых технологий». Фонд будет поддерживать проекты по повышению устойчивости цепочки поставок (например, разработка полупроводников нового поколения и передовые аккумуляторные системы), а также развитие инфраструктуры (например, передовые логистические объекты, цифровая инфраструктура) (Nakamura, 2024).

В-пятых, *пересматривается традиционный вертикальный подход* к промышленной политике в связи с внедрением новых технологий и изменением экономических условий. Пересматривается набор растущих и угасающих отраслей. Вместо фокусировки на поддержке отдельных отраслей государство переориентируется на создание благоприятной инфраструктуры и условий для развития инновационной экосистемы, стимулируя тем самым множественные промышленные отрасли одновременно.

Наконец, важно отметить, что, вероятнее всего, отмеченных выше масштабных изменений в промышленной политике будет недостаточно. Потребуется также *демократизация принятия решений* на национальном и наднациональном уровнях.

С одной стороны, демократизация будет связана с необходимостью повышения роли выгод для общественного благосостояния, окружающей среды, экономической безопасности против выгод для многонациональных компаний и крупных корпораций при принятии решений в рамках политики, ориентированной на регулирование внутренних и внешних экономических процессов.

Хотя на проблему лоббирования интересов отдельных компаний при принятии крупных решений обращали внимание уже достаточно давно, она до сих пор находится на повестке (Devereaux et al., 2006; Rodrik, 2018).

Так, одним из наиболее известных случаев вмешательства крупнейших корпораций в политику стала история, связанная с Соглашением по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), когда коалиция американских корпораций (включая Monsanto, Levi-Strauss, Samsonite, Pfizer и IBM) добилась переноса международных переговоров об авторских правах, патентах и товарных знаках с площадки Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) (которую они считали неэффективным агентством ООН) на площадку Всемирной торговой организации (ВТО). В сотрудничестве с европейскими и японскими партнерами американские компании выработали минимальные стандарты ТРИПС, на которые они были готовы согласиться, и которые были приняты на Уругвайском раунде (Devereaux et al., 2006; Rodrik, 2018).

С другой стороны, демократизация необходима для того, чтобы достичь широкой общественной поддержки крупномасштабных изменений, которые не всегда являются желательными среди населения. Речь идет прежде всего о достижении задач устойчивого развития, которые, вероятно, в будущем будут требовать более радикальных решений. Например, резкое сокращение потерь продовольствия и ограничение потребления мяса в развитых странах для борьбы с голодом в мире, радикальное сокращение потребления пластика, введение платы за углерод в странах с большими объемами выбросов парниковых газов для обеспечения здоровой окружающей среды (Sholz, 2024). Достижение общественной поддержки сегодня также осложняется высоким уровнем политических разногласий в мире как на международном, так и национальном уровне, которые сопровождаются ростом антипатии и отчуждения, снижая функциональность государства (Finkel et al., 2020).

Как следствие, на фоне вызовов и необходимости реализации крупномасштабных изменений промышленная политика сталкивается с необходимостью изменения общественного мнения, что предполагает расширение сотрудничества с гражданским обществом и частным сектором, формирование партнерств для совместного анализа и поиска ответов на вызовы, разработки дол-

госрочных стратегий, а также активного разрешения конфликтов, связанных с распределением и перераспределением ресурсов.

Следствия для российской промышленной политики

С 2022 г. радикально поменялся состав и ограничений, и возможностей для экономического развития, в том числе и по ряду привычных направлений, например импортозамещению. Соответственно, должен поменяться не только дизайн, но и базовые подходы к российской промышленной политике.

В качестве важнейших в ближне-, средне- и долгосрочной перспективе можно выделить следующие драйверы экономического развития:

- 1) «быстрое» и технологическое импортозамещение;
- 2) рост МСП, развитие инновационного предпринимательства, формирование новых национальных чемпионов;
- 3) страновая и продуктовая диверсификация экспорта, репозиционирование в ГЦСС;
- 4) цифровизация, роботизация, распространение новых прорывных технологий, формирование новых индустрий на основе искусственного интеллекта;
- 5) структурная сервисизация производства;
- 6) новые прямые иностранные инвестиции;
- 7) умное и дружественное государственное управление.

Импортозамещение: к прогрессивным сдвигам

Ограничения по доступу к зарубежным технологиям сформировали сильные мотивации для бизнеса по быстрому освоению доступных технологий. Период 2022–2023 гг. оказался достаточно успешным с позиций прохождения кризиса в том числе и потому, что был задействован потенциал быстрого импортозамещения за счет налаживания новых связей с российскими партнерами, использования обратного инжиниринга. Однако в дальнейшем потенциал такого замещения будет снижаться.

Импортозамещение всегда требует некоторой защиты для отечественных компаний (в том числе и с иностранным участием). Однако известно, что интересы защищаемой отрасли могут не соответствовать интересам потребляющей отрасли, а также населе-

ния. Важен временный характер защиты национального рынка, но она должна устанавливаться на достаточно длительный период для выстраивания инвестиционных проектов.

Задача быстрого наращивания российского технологического потенциала может достигаться не только интенсификацией проведения российских исследований и разработок, но и развитием совместных производств, причем не только в российской, но и зарубежной юрисдикциях, а также привлечением в Россию носителей научных и инженерных знаний.

Импортонезависимость через развитие международных партнерств

Импортозамещение не может быть сплошным, оно должно поддерживать важнейшие структурные прогрессивные сдвиги. По ряду направлений важна роль эффекта масштаба (как со стороны разработчиков, так и в части масштабов производства), как следствие, требуются не только совместные разработки, но и партнерский выход на рынки других стран.

В условиях жестких санкционных ограничений, разрыва множества традиционных внешнеэкономических связей российские компании столкнулись с беспрецедентным вызовом — необходимостью организации новой международной кооперации и обеспечения импортонезависимости. На первый план для отечественной экономики вышли задачи обеспечения гибкости компаний, живучести их бизнес-моделей. Наряду с изменением и в последующем диверсификацией каналов импорта важная задача — повысить гибкость и адаптируемость цепочек субподряда, что потребует перехода от вертикальных линейных кооперационных цепочек к многоканальным цепочкам и сетевым форматам, повышение приоритета устойчивости над эффективностью.

На начальном этапе для обеспечения устойчивости вполне рациональной является стратегия переориентации импорта из недружественных стран на поставки из нейтральных государств. Однако в среднесрочной перспективе для улучшения конкурентных позиций и снижения рисков монопольного воздействия важно географически диверсифицировать как импорт, так и экспорт, активизировать выстраивание конкурентного внешнеэкономического пространства, перейти к решению задачи «диверсификации зависимости».

Необходимо осуществлять регулярный мониторинг уровня технологической и продуктовой зависимости российской экономики. Потребуется регулярное стресс-тестирование ключевых компаний для оценки изменений в уровне импортозависимости, особенно тех предприятий, которые критически значимы для устойчивости национальной экономики.

Инновации: на пути к технологической границе

В среднесрочной перспективе все более критической станет задача разработки и быстрого освоения принципиально новых технологий. Передовой технологический уровень по некоторому числу направлений — это важнейший фактор обеспечения устойчивых позиций в глобальной экономике.

В условиях санкционного давления российская экономика сталкивается с необходимостью поиска новых технологических драйверов за ограниченное время, отсюда линейная схема инноваций (от фундаментальной науки к внедрению) может оказаться неприемлемо длительной, необходимо одновременное внедрение мер, направленных на формирование прорывов по фундаментальным заделам, по развитию трансляционных исследований, связанных с быстрой коммерциализацией.

Ключевые вопросы:

- как снизить зависимость по текущим уязвимым местам?
- как будет выглядеть инновационная система? какими будут внешние партнеры?
- как определить базовые технологические направления, формирующие технологическую независимость?
- удастся ли обеспечить динамизм и массовость процессов разработки и коммерциализации новых технологий?

МСП как новый драйвер роста

На протяжении практически всего постсоветского периода развития российской экономики поддержка МСП рассматривалась как важное направление политики, но связанное, скорее, с социальными эффектами, с занятостью, выравниванием условий регионального развития. После 2022 г. впервые, по нашему мнению, сложились предпосылки к тому, чтобы МСП стало значи-

мым фактором экономического роста. Уход с российского рынка компаний с иностранным участием, проблемы с импортом отдельных товаров резко расширили рыночные ниши для развития МСП. Данный спрос поддерживается, прежде всего, населением, которое заинтересовано не только в качестве, но и разнообразии (особенно в крупных городах). МСП быстро перешло к развитию при очень короткой фазе адаптации. Впервые появились предпосылки к масштабному формированию класса новых национальных чемпионов.

Для многих небольших компаний возникли вызовы перехода от семейной компании к корпорации:

- удастся ли компаниям при быстром масштабировании своей деятельности сохранить эффективность управления?
- как компаниям преодолеть ограничения по человеческому капиталу?
- удастся ли растущим успешным компаниям сохранить свою самостоятельность или они будут быстро поглощены крупными компаниями?

Необходимо изменить логику поддержки МСП, сделать ставку на обеспечение динамики, инновационности роста, на включение МСП в сети субподряда, в ГЦСС. Требуется быстрота решений о поддержке бизнеса, сдвиг к ex-post-поддержке.

Включенность в глобальную экономику: роль экспортеров

Компании-экспортеры представляются важнейшим фактором развития российской экономики. С одной стороны, компании, включенные в ГЦСС, более устойчивы и адаптивны к различным кризисам, с другой — компании-экспортеры являются важнейшим инструментом притока новых технологических знаний, современных бизнес-моделей.

В ближнесрочной перспективе ключевая задача — страновая диверсификация экспорта. Одна из сопутствующих задач — создание условий для более быстрого распространения передовых практик через экспортеров. Для этого необходимо развитие национальных сетей субподряда для экспортеров.

В среднесрочной перспективе на первое место выйдут задачи продуктовой диверсификации, а в последующем — более выгодного позиционирования в ГЦСС, участия в цепочках сложных то-

варов/услуг. Сохранение и расширение продуктового многообразия российской экономики — необходимая предпосылка к новым международным партнерствам в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Даже в ближнесрочной перспективе может потребоваться расширение и релокация прямых иностранных инвестиций российских компаний для создания совместных компаний в иностранных юрисдикциях. Это станет инструментом улучшения доступа к передовым технологиям и выхода на большие рынки в рамках задач импортозамещения.

Искусственный интеллект как драйвер роста новых индустрий

В условиях ограничений, в которых находится российская экономика, необходим поиск баланса в выработке приоритетных для российской экономики и российского общества направлений работы с ИИ. В условиях ограничений человеческого капитала, финансовых ресурсов и возможностей по заимствованию технологий необходим выбор приоритетов для собственного развития ИИ и направлений перспективной международной кооперации в сфере ИИ, выстраивание баланса между поддержкой любых инициатив и проектов и регулированием ИИ в чувствительных сферах, предоставление больших наборов данных для обучения ИИ-моделей или сохранение приватности в интересах безопасности. Кроме того, необходимо решение ряда иных вопросов:

- в каких направлениях решения в области ИИ уже готовы к массовому внедрению, а в каких областях они требуют дополнительной проверки и отработки?
- какими инструментами (в условиях глобальной борьбы за таланты) следует поддерживать решения в сфере ИИ?
- можем ли мы решиться на беспрецедентные меры поддержки для того, чтобы победить в гонке за ИИ?

Сервисизация производства: к структурным эффектам

Если сервисизация экономики в целом отмечается как тренд в мировой экономике последние три десятилетия, то сервисизация производства, когда услуги интегрированы в бизнес-процессы, является более молодым феноменом. Сервисизацию можно рассма-

тривать как инструмент частичной нейтрализации жестких внешних ограничений, в которых находится российская экономика.

Во-первых, сервисизация производства позволяет компаниям репозиционироваться в глобальных цепочках создания стоимости, занять более выгодную (с точки зрения формирования добавленной стоимости) позицию, а также сделать цепочку более устойчивой (с точки зрения организации восходящих и нисходящих связей, их координации), снизить зависимость от поставщиков и потребителей в цепочке. Например, это может включать предоставление постпродажных и сопровождающих услуг, связанных с использованием товаров, включая услуги предиктивной аналитики, мониторинга состояния используемой продукции, новых каналов обслуживания, а также переход на платформенные модели производства и распространения продукции.

Во-вторых, сервисизация производства может обеспечить российским предприятиям переход на новые бизнес-модели, которые позволят развивать деятельность, в меньшей степени подверженную санкционным ограничениям, а также менее чувствительную к ограничениям в производственном человеческом капитале. Речь идет, например, о создании (или переходе к) модели бесфабричных производств (*fables production*) с выносом производственных площадок на территории дружественных и нейтральных стран.

Наконец, в-третьих, развитие сектора услуг, связанных с производством, может существенно повысить привлекательность отечественного рынка для входа иностранных компаний, например, в случае развития отечественных компетенций в сфере проведения НИОКР и инжиниринговых работ по востребованным предпроизводственным и производственным этапам, включая разработку новых материалов и продуктов с новыми свойствами, предоставление услуг по дизайну и 3d-моделированию.

Однако развитие сервисизации промышленности возможно только в случае решения ряда крупных вопросов и преодоления ряда вызовов, среди них:

- «настройка» промышленной политики на поощрение сервисизации, комплексирование политики регулирования секторов производства и услуг;
- значимое наращивание исследовательских компетенций научно-исследовательского и производственных секторов под решение практических задач сервисизации бизнеса;

- точечная либерализация импорта услуг, по которым в ближайшее время невозможно достичь сопоставимого уровня конкурентоспособности, при соблюдении интересов национальной экономической безопасности;
- развитие сетевого взаимодействия, в том числе для расширения использования зарубежных платформенных решений и интернационализации собственных платформ.

Прямые иностранные инвестиции: возможны ли новые игроки?

В условиях разрыва множества традиционных связей, в том числе связанных с входящими прямыми инвестициями, возникает вопрос о возможностях «перезагрузки» в этой сфере. Несмотря на все сложности, связанные с санкционными ограничениями, в среднесрочной и особенно долгосрочной перспективе принципиальным фактором устойчивого качественного развития будут выступать прямые иностранные инвестиции. Иностранные инвестиции представляются значимыми применительно к расширяющемуся процессу перезапуска инвестиционных проектов российских компаний.

Скорее всего, изменится страновое происхождение иностранных инвестиций, но при этом сохранится задача создания в России конкурентной в мировом отношении инвестиционной среды, привлекательности страновой юрисдикции. Это определяет важность задач развития гибкого, технологически дружественного регулирования, поощряющего предпринимательские риски, создания условий для реализации уникальных проектов, а также повышения защищенности всех видов собственности, разумного ограничения недружественных поглощений. Позитивный демонстрационный эффект может дать бережное и позитивное отношение к продолжившим работать в России компаниям с иностранным участием.

Важно отметить, что мы говорим о привлечении прямых иностранных инвестиций в широком смысле — не только финансовых ресурсов, но и современных знаний, навыков, нематериальных активов, в том числе через привлечение высококачественного человеческого капитала.

В качестве возможных акторов привлечения технологических ПИИ в российскую экономику можно выделить:

- малые и средние технологические компании нейтральных стран, уже закрепившиеся на рынках, — целесообразно сразу предлагать инструменты для локализации таких предприятий в России и поиска локальных партнеров (поставщиков и покупателей), это особенно важно для секторов с горизонтальной координацией;
- быстрорастущие технологические компании, включая стартапы, предлагающие инновационные решения и только выходящие на мировые рынки, — целесообразно сразу погружать такие компании в российскую инновационную инфраструктуру;
- крупные многонациональные компании нейтральных стран — целесообразна проработка предоставления таким компаниям наилучших условий ведения бизнеса, включая, например, установление нулевой ставки корпоративных налогов.

Сейчас есть уникальная возможность продумать новые условия привлечения иностранных инвестиций, чтобы не повторять ошибки прошлого, когда импортозамещение было в основном продуктовым в ущерб технологическому. Необходимо определить инструменты привлечения инвестиций, распространяющих новые технологии и знания, повышающие устойчивость российской экономики.

Государство: опора на инициативу бизнеса

Высокая неоднородность воздействия санкций вызывает сомнения в идее выработки единой, универсальной схемы действий государства в рамках антисанкционной политики. Условия в отраслях, на конкретных предприятиях кардинально различаются. В дополнение к этому условия деятельности компаний быстро меняются вследствие, во-первых, введения новых санкций, усиления контроля за их действием, во-вторых, налаживания путей их обхода.

Мы полагаем, что государство в условиях высокой неопределенности и неизбежного запаздывания в принятии необходимых мер должно без навязывания каких-либо обязательных схем действий «сверху» прежде всего поддержать инициативы бизнеса по адаптации к кризису и переходу к развитию, создать некоторые возможности для компаний по реагированию на ограничения, при этом сам бизнес в соответствии с логикой его развития «соберет» в комплекс необходимые меры.

Важно, чтобы государство улучшило общие условия для реализации инициатив бизнеса по своей адаптации к санкционным ограничениям и переходу к развитию. Прежде всего, это предсказуемость экономической политики, которая представляется важным фактором создания среды, поощряющей инициативу бизнеса. Предсказуемость, по нашему мнению, — это некоторый долгосрочный образ будущей экономики, ее структуры, технологических парадигм, к которому стремится государство, развивая соответствующую инфраструктуру и регулирование.

Не менее важным для раскрытия инициатив бизнеса является повышение гибкости регулирования. В периоды кризисов компаниям приходится предпринимать нестандартные, выходящие за рамки сложившихся практик действия. Отдельного внимания заслуживает вопрос снижения рисков для «первопроходцев» — тех компаний, которые выходят на новые рынки, находят новых контрагентов. При поддержке таких действий важно исходить из презумпции добросовестности таких компаний.

Одним из значимых направлений современной промышленной политики в мире становится протекционизм. Это характерно для многих стран, в том числе развитых. Однако применительно к России есть риск возникновения эффектов чрезмерного ограничения конкуренции и роста цен, а в последующем усиления вмешательства государства в регулирование цен. Таким образом, протекционизм, призванный мотивировать бизнес к развитию в национальной юрисдикции, может обернуться усилением вмешательства государства и снижением привлекательности для развития существующего и организации нового бизнеса. В связи с этим требуется поиск более эффективных превентивных и поведенческих инструментов антимонопольного регулирования, а также улучшение условий для входа на рынки новых инвесторов.

Новый образ промышленной политики: в глобальных цепочках и с мягкой силой

В условиях необходимости расширения и диверсификации присутствия российских компаний в глобальной экономике промышленная политика должна быть выстроена в логике улучшения позиций в ГЦСС. В связи с этим на первое место выходят вопросы:

- как привлечь к партнерству глобальных поставщиков?

- на каких звеньях цепочек создания стоимости требуется специализация?
- как содействовать компаниям в выходе на ведущие (определяющие) позиции в ГЦСС?

Для преодоления внешних ограничений требуется использование ресурса мягкой силы в реализации промышленной политики. Решение многих вызовов, стоящих перед развитыми и развивающимися странами, сегодня невозможно осуществить без международной кооперации. Например, трансформация цепочек создания стоимости для повышения их эффективности и устойчивости к новым внешним шокам связана с процессами офшоринга/решоринга производств. В условиях общего охлаждения стремлений к международной кооперации трансформировать цепочки удастся тем странам, которые будут поддерживать экономические стимулы к кооперации неэкономическими. Необходимо шире воспринимать роль мягкой силы для реализации национальных интересов, рассматривать мягкую силу как инструмент не только политики в выстраивании международных отношений, но и инструмент внешнеэкономической политики для расширения международной кооперации.

Для совершенствования российской политики необходим пересмотр стратегии распространения российской мягкой силы при обязательном ее дополнении двумя элементами — образом будущего для России, который будет включать элементы, обращенные на внутреннюю и внешнюю аудиторию, а также долгосрочным планированием для российской экономики и общества, включая ожидаемые изменения в социальной и экономической сферах. Концепция российской мягкой силы в большей степени связана с ее прошлым — российской культурой, богатой историей, но не с будущим. При этом распространение позитивного образа будущего необходимо не только во внешней среде, но и внутри российского общества. В условиях высокой неопределенности распространение долгосрочного видения России может стать важным сигналом для отечественного и зарубежного бизнеса и способствовать формированию устойчивых деловых связей России с дружественными странами.

ИСТОЧНИКИ

- Болаев А.В.* (2008) Использование прямых иностранных инвестиций в КНР // *Terra Economicus*. 6(4). С. 364–367.
- Васильев А.А., Серебряков А.А.* (2023) Санкции США и Канады против Российской Федерации в сфере международного научного сотрудничества: политико-правовой анализ // *Управление наукой: теория и практика*. 5(3). С. 84–97.
- Глухих П.Л.* (2022) Факторы роста и сдерживания российского несырьевого экспорта // *Российский внешнеэкономический вестник*. 9. С. 26–42.
- Григорьев Л., Павлюшина В., Музыченко Е., Хейфец Е., Хейфец Е.* (2020) Венесуэла: кризис и гиперинфляция // *Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики*. 56.
- Гусев А.Б., Юревич М.А.* (2024) Научная политика России — 2023: преодолевая кризис идентичности. М.: «Перо».
- Гусев А.Б., Юревич М.А.* (2023) Фармацевтический суверенитет России: проблемы и пути достижения // *Terra Economicus*. 21(3). С. 17–31.
- Гусев А.Б., Юревич М.А.* (2022) Научная политика России — 2022: профессия не дороже Родины. М.: «Перо».
- Данилин И.В.* (2022) От технологических санкций к технологическим войнам: влияние американо-китайского конфликта на санкционную политику и рынки высоких технологий // *Журнал Новой экономической ассоциации*. 3(55). С. 212–217.
- Дежина И.Г.* (2022) Наука под санкциями: опыт иранских университетов // *Университетское управление: практика и анализ*. 26(3). С. 22–34.
- Дежина И.Г., Арутюнян А.Г., Гареев Т.Р., Раднабазарова С.Ж.* (2023) Новые страны в научно-технологической повестке России: аналит. докл. М.: «Перо».
- Дежина И.Г., Пономарев А.К.* (2023) Университеты в условиях перехода к новой модели технологического развития // *Управление наукой: теория и практика*. 5(4). С. 55–70.
- Дежина И.Г., Пономарев А.К.* (2022) Подходы к обеспечению технологической самостоятельности России // *Управление наукой: теория и практика*. 4(3). С. 53–68.
- Доржиева В.В.* (2023) Цифровая трансформация промышленности в условиях внешних ограничений (на примере фармацевтической промышленности): науч. докл. М.: Институт экономики РАН. — 54 с.

- Доржиева В.В.* (2022) Государственная политика импортозамещения как фактор развития фармацевтической промышленности России: влияние санкций и шаги к успеху // Вестник Института экономики Российской академии наук. 6. С. 68–78.
- Егоров Д.О., Чатурова Д.И.* (2024) Иностраннные компании в российской экономике после начала СВО // Журнал «ЭКО». 54(1). С. 72–95.
- Жданев О.В., Власова И.М.* (2023) Вызовы и приоритеты цифровой трансформации угольной отрасли // Уголь. 1(1163). С. 62–69.
- Захарова Л.* (2017) Экономика КНДР: взгляд изнутри // Азия и Африка сегодня. 12. С. 38–45.
- Земцов С.П., Баринова В.А., Михайлов А.А.* (2023) Санкции, уход иностранных компаний и деловая активность в регионах России // Экономическая политика. 18(2). С. 44–79.
- Зуенко И.Ю.* (2022) Американские санкции в отношении Китая: опыт 1990–2010-х годов // Россия и Америка в XXI веке. 6.
- Изотов Д.А.* (2023) Россия и Китай: текущие проблемы торговли взаимодействия и долгосрочные перспективы сближения экономик // Власть и управление на Востоке России. 3(104). С. 70–87.
- Йовашевич Ж., Тамганян Д.М., Шмелев А.М.* (2022) Торговые и финансовые санкции США как инструмент внешней политики США в АТР // Теории и проблемы политических исследований. 11(4). С. 306–318.
- Кабанова Е.Е.* (2023) Перспективы российского сельскохозяйственного комплекса в условиях санкций // Экономическое развитие России. 30(4). С. 44–52.
- Катасонов В.Ю.* (2015) «Черные рыцари» — партизаны экономической войны. Фонд стратегической культуры [Электронный ресурс]. <https://www.fondsk.ru/news/2015/01/23/chernye-rycari-partizany-ekonomicheskoy-vojny.html> (дата обращения: 12.11.2023).
- Ковалева Ю.* (2016) Санкции США в отношении Мьянмы. Досье // ТАСС [Электронный ресурс]. <https://tass.ru/info/3623341?ysclid=lsys9mh5og49189665> (дата обращения: 15.12.2023).
- Кожанов Н.А.* (2015) Противодействие внешнеэкономическому давлению: опыт иранских санкций [Электронный ресурс]. https://eusp.org/sites/default/files/archive/centres/ENERPO_RC/Reports/2015_Kozhanov.pdf (дата обращения: 05.01.2024).
- Кондратьева В.* (2022) Нефтяное проклятие. США лишили Венесуэлу доходов от крупнейших запасов нефти в мире. Как страна выживает под санкциями? // Лента.Ру [Электронный ресурс]. <https://lenta.ru/>

- articles/2022/06/24/venezuela/?ysclid=ls0uzrp3fr11796747 (дата обращения: 10.01.2024).
- Коргун И.А., Толорая Г.Д.* (2022) К вопросу о продуктивности санкций в отношении КНДР // *Полис. Политические исследования*. 3. С. 80–95.
- Кувалин Д.Б., Зинченко Ю.В., Лавриненко П.А., Ибрагимов Ш.Ш.* (2022) Российские предприятия весной 2022 года: адаптация к новой волне санкций и взгляды на ESG-повестку // *Проблемы прогнозирования*. 6(195). С. 171–184.
- Кувалин Д.Б., Зинченко Ю.В., Лавриненко П.А., Ибрагимов Ш.Ш., Зайцева А.А.* (2023) Российские предприятия весной 2023 года: борьба с последствиями санкций и взаимоотношения со структурами государственной власти: препринт. М.: ИНП РАН.
- Кызык М.Г., Симачев Ю.В.* (2023) Стратегии адаптации российских компаний к санкциям 2022 г. // *Журнал Новой экономической ассоциации*. 3(60). С. 172–180.
- Кулькова О.* (2019) Мягкая сила России в Африке: новые перспективы и вызовы // *Российский совет по международным делам [Электронный ресурс]*. <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/myagkaya-sila-rossii-v-afrike-novye-perspektivy-i-vyzovy/> (дата обращения: 14.11.2023).
- Кучерявенко Д.М.* (2024) Развитие металлургического промышленного производства в России // *Вестник университета*. 12. С. 93–100.
- Куцаковский С.М., Пчелкина С.Ю.* (2023) Мягкая сила государственных культурных фондов: «Британский совет», «Институт Конфуция», «Русский мир» // *Ойкумена. Регионоведческие исследования*. 2(65). С. 57–68.
- Лазовский С.О.* (2020) Экономическая ситуация в Иране в условиях американских санкций. Анализ и прогноз // *Журнал ИМЭМО РАН*. 1. С. 81–93.
- Леонова О.Г.* (2020) Динамика рейтинга «мягкой силы» России // *Век глобализации*. 2. С. 104–118.
- Малахов В.А., Юревич М.А., Аушкан Д.С.* (2018) Иран: позитивный опыт развития науки и технологий // *Мировая экономика и международные отношения*. 62(11). С. 116–124.
- Мастепанов А., Сумин А., Чигарев Б.* (2022) Венесуэла под сводом санкций: разрушенная, но не сломленная // *Энергетическая политика*. 9(175). С. 78–87.
- Муджумдар А.* (2021) Санкции против Мьянмы: борьба за демократию и права человека или геополитика? // *Международный дискуссионный*

- клуб «Валдай» [Электронный ресурс]. <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/sanktsii-protiv-myanmy/?ysclid=lsyrmwzlxp162388630> (дата обращения: 10.01.2024).
- Нарбут В.В., Шнаковская Е.П.* (2023) Векторы развития внешней торговли России в условиях санкций // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2. С. 131–148.
- Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь (2023a). Состоялось совместное заседание Палаты представителей и Совета Республики. <https://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2023/maj/74285/>
- Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь (2023b). В ГКНТ рассказали о мерах по достижению технологического суверенитета в Беларуси. <https://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2023/july/74817/>
- Новоселова Л.В.* (2015) Китайский опыт преодоления международных санкций // Россия: тенденции и перспективы развития. 10–1. С. 381–385.
- Новоселова Л.В., Островский А.В.* (2016) Китайская экономика под санкциями Запада: уроки для России // Экономические и социальные проблемы России. 2. С. 42–54.
- Общественная палата Российской Федерации (2012). «Мягкая сила» России в новом тысячелетии: имеющийся потенциал и перспективы развития [Электронный ресурс]. https://old.oprf.ru/files/dok2012/myagkaya_sila31102012.doc (дата обращения: 09.12.2023).
- Прилепский И.В.* (2019) Финансовые санкции: влияние на потоки капитала и экономический рост РФ // Журнал Новой экономической ассоциации. 3. С. 163–172.
- Прохорова И.С., Устинов В.С., Елхова А.В.* (2024) Цифровая зрелость металлургической отрасли России: драйверы и проблемы роста в новых геополитических условиях. Ч. II. Ключевые направления цифровой трансформации // Вестник университета. 12. С. 44–52.
- РАН (2023). Вице-премьер Дмитрий Чернышенко подчеркнул ведущую роль РАН в формировании новой национальной системы экспертизы [Электронный ресурс]. <https://new.ras.ru/activities/news/zasedanie-prezidiuma-komissii-po-nauchno-tekhnologicheskomu-razvitiyu-rossii-podpredsedatelstvom-dm/> (дата обращения: 18.12.2023).
- РБК (2023). The Guardian узнала о спорах из-за ученых-россиян и адронном коллайдере [Электронный ресурс]. <https://www.rbc.ru/politics/>

- 16/01/2023/63c5061e9a7947c1dfc7c518?from=copy (дата обращения: 15.12.2023).
- РНФ (2022). Информация о деятельности Фонда в 2022 году [Электронный ресурс]. <https://rscf.ru/upload/iblock/4d3/037j3minhqhnhbhzgor6ff9p42i79z1r.pdf> (дата обращения: 15.12.2023).
- Романова О.А., Пономарева А.О.* (2020) Многовекторная промышленная политика России в условиях формирования нового индустриального ландшафта // Журнал экономической теории. 17(2). С. 276–291.
- Салтанова Т.А., Митина И.А.* (2022) Цифровая трансформация агропромышленного комплекса российской экономики // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 1(77). С. 45–51.
- Семенов В.Л.* (2022) Влияние санкций США на экономику Венесуэлы // США & Канада: экономика — политика — культура. 1. С. 53–66.
- Симачев Ю.В., Федюнина А.А., Кузык М.Г.* (2022) Российская промышленная политика в условиях трансформации системы мирового производства и жестких ограничений // Вопросы экономики. 6. С. 5–25.
- Симачев Ю.В., Федюнина А.А., Светова В.А.* (2023a) Россия под санкциями: теневая экономика — фактор гибкости? // Журнал «ЭКО». 53(12). С. 30–47.
- Симачев Ю.В., Федюнина А.А., Юревич М.А.* (2023b) Решоринг или офшоринг: как меняется мировое производство в глобальных цепочках стоимости // Мировая экономика и международные отношения. 67(10). С. 71–81.
- Симачев Ю.В., Яковлев А.А., Голикова В.В., Городный Н.А., Кузнецов Б.В., Кузык М.Г., Федюнина А.А.* (2023c) Российские промышленные компании в условиях «второй волны» санкционных ограничений: стратегии реагирования // Вопросы экономики. 12. С. 5–30.
- Смагулова С.М., Фетисова Л.Ю.* (2023) Воздействие антироссийских санкций на внешнеторговую деятельность предприятий российской химической промышленности // Инновации и инвестиции. 7. С. 406–409.
- Сморodinская Н.В., Катуков Д.Д.* (2022) Россия в условиях санкций: пределы адаптации // Вестник Института экономики Российской академии наук. 6. С. 52–67.
- Современные проблемы Корейского полуострова 2022 (2022). М.: ИКСА РАН.
- Соловьев Э.Г.* (2010) «Человеческая безопасность» и «мягкая сила» во внешней политике РФ // Вестник Московского университета. Сер. 12. Политические науки. 4. С. 72–77.

- Сорокин Д.А. (2020) Санкционные режимы: от эффекта сложившихся международных отношений к фактору их формирования // Журнал «Бизнес. Общество. Власть». 36–37. С. 221–252.
- Спартак А.Н. (2023) Переформатирование международного экономического сотрудничества России в условиях санкций и новых вызовов // Российский внешнеэкономический вестник. 4. С. 9–35.
- Строкань С. (2021) Запад закатывает за Восток // «Коммерсантъ». 55 [Электронный ресурс]. <https://www.kommersant.ru/doc/4751780?ysclid=Ipymggjqq381511101> (дата обращения: 11.11.2023).
- ТАСС (2023). Путин поручил подготовить изменения в Стратегию научно-технологического развития РФ [Электронный ресурс]. <https://tass.ru/ekonomika/175811655> (дата обращения: 15.01.2024).
- Тимофеев И.Н., Сокольников Ю.С., Морозов В.А. (2022) Санкции против Ирана: уроки для России в новых международных условиях // Вестник Санкт-Петербургского университета. Международные отношения. 15(4). С. 405–420.
- Толорая Г.Д., Яковлева Л.Н. (2016) Экономическая стратегия КНДР после VII съезда Трудовой партии Кореи: выводы для России // Вестник Института экономики Российской академии наук. 4. С. 7–19.
- Травушкина А.А., Щелокова А.Н., Шиболденков В.А., Юсуфова О.М. (2022) Обзор перспектив развития технологии цифровых двойников продуктов, услуг и сервисов в секторе материального производства // Вопросы инновационной экономики. 3(12). С. 1485–1502.
- Ушкалова Д.И. (2022a) Внешняя торговля России в условиях санкционного давления // Журнал Новой экономической ассоциации. 3(55). С. 218–226.
- Ушкалова Д.И. (2022b) Антироссийские санкции и экспорт России в 2022 г.: риски и перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 6. С. 34–51.
- Федюнина А.А., Симачев Ю.В. (2023a) Всегда ли международные санкции достигают своей цели? Ограничения санкционной политики // Всероссийский журнал «ЭКО». 53(7). С. 95–107.
- Федюнина А.А., Симачев Ю.В. (2023b) Устойчивость российских компаний в цепочках создания стоимости к санкционному шоку // Журнал Новой экономической ассоциации. 3(60). С. 180–187.
- Фролов Д.Л. (2024) Промышленная политика в химической отрасли в условиях экономических санкций против России // Вестник университета. 12. С. 219–229.

- Хренов В.В., Ростовская М.Д.* (2020) Особенности советско-северокорейского научно-технического сотрудничества // Корееведение в России: направление и развитие. 1(1). С. 165–172.
- Цыганов Ю.* (1997) Экономика КНР: успехи и проблемы развития // Мировая экономика и международные отношения. 5. С. 127–131.
- Чаба В.* (2022) Венгерский бизнес в России в условиях санкций и контрмер 2022 года: опыт первых шести месяцев. Вишеградская Европа // Центральноевропейский журнал. 2(14). С. 24–33.
- Юревич М.А.* (2023) Научно-технологическое развитие в модели чуждеского социализма // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 14(3). С. 6–15.
- Adesnik D., Ghasseminejad S.* (2018) Foreign Investment in Iran: Multinational Firms' Compliance with US Sanctions. Available at SSRN 3257581.
- Aflatooni A., Ghaderi K., Mansouri K.* (2022) Sanctions Against Iran, Political Connections and Speed of Adjustment // Emerging Markets Review. 51.
- Ahir H., Bloom N., Furceri D.* (2022) The World Uncertainty Index // NBER Working Paper Series. Working Paper 29763. National Bureau of Economic Research.
- Ahn D.P., Ludema R.D.* (2020) The Sword and the Shield: The Economics of Targeted Sanctions // European Economic Review. 130.
- Aiginger K., Rodrik D.* (2020) Rebirth of Industrial Policy and an Agenda for the Twenty-first Century // Journal of Industry, Competition and Trade. 20. P. 189–207.
- Ajmani M., Joshi P.K., Kishore A., Roy D.* (2018) How Did Sanctions Impact Myanmar? // The Diplomat. 6 [Electronic resource]. <https://thediplomat.com/2018/01/how-did-sanctions-impact-myanmar> (date of access: 18.01.2024).
- Akhtaruzzaman M., Berg N., Lien D.* (2017) Confucius Institutes and FDI flows from China to Africa // China Economic Review. 44. P. 241–252.
- Al-Rikabi R.* (2024) World Bank Sees 'Wretched' Run for Post-Pandemic Global Growth. Bloomberg [Electronic resource]. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-01-09/world-bank-sees-wretched-run-for-post-pandemic-global-growth?leadSource=verify%20wall> (date of access: 16.01.2024).
- Alhassan A., Issa Taha A., Haseki M.I.* (2023) Sanctions and Economic Growth: Do Sanction Diversity and Level of Development Matter? // Heliyon. 9(9).
- Anderlini J.* (2017) Panda Politics: the Hard Truth About China's Cuddliest Diplomat // FT Magazine [Electronic resource]. <https://www>

- ft.com/content/8a04a532-be92-11e7-9836-b25f8adaa111 (date of access: 02.01.2024).
- Andreoni A., Chang H.J.* (2019) The Political Economy of Industrial Policy: Structural Interdependencies, Policy Alignment and Conflict Management // *Structural Change and Economic Dynamics*. 48. P. 136–150.
- Anguelov N.* (2015) Economic Sanctions vs. Soft Power: Lessons from North Korea, Myanmar, and the Middle East. Springer.
- Antwi-Boateng O., Alhashmi A.A.* (2022) The Emergence of the United Arab Emirates as a Global Soft Power: Current Strategies and Future Challenges // *Economic and Political Studies*. 10(2). P. 208–227.
- Arif I., Rawat A.S., Khan L.* (2021) Does Terrorism Hamper FDI Inflows? A Pre and Post 9/11 analysis // *Journal of Economic Studies*. 48(5). P. 968–980.
- Arms Control Association (2022). UN Security Council Resolutions on North Korea [Electronic resource]. <https://www.armscontrol.org/factsheets/UN-Security-Council-Resolutions-on-North-Korea> (date of access: 09.12.2023).
- Attia H., Grauvogel J.* (2023) International Sanctions Termination, 1990–2018: Introducing the IST Dataset // *Journal of Peace Research*. 60(4). P. 709–719.
- Azad S.* (2010) The Politics of Privatization in Iran // *Middle East Review of International Affairs*. 14(4). P. 60–71.
- Bahar D., Bustos S., Morales-Arilla J., Santos M.* (2019) Impact of the 2017 Sanctions on Venezuela: Revisiting the Evidence // *Global Economy and Development at Brookings* [Electronic resource]. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2019/05/impact-of-the-2017-sanctions-on-venezuela_final.pdf (date of access: 27.03.2024).
- Baker S.R., Bloom N., Davis S.J.* (2016) Measuring Economic Policy Uncertainty // *The Quarterly Journal of Economics*. 131(4). P. 1593–1636.
- Bapat N.A., Heinrich T., Kobayashi Y., Morgan T.C.* (2013) Determinants of Sanctions Effectiveness: Sensitivity Analysis Using New Data // *International Interactions*. 39(1). P. 79–98.
- Bareis J., Katzenbach C.* (2022) Talking AI into being: The Narratives and Imaginaries of National AI Strategies and Their Performative Politics // *Science, Technology, & Human Values*. 47(5). P. 855–881.
- Barry C.M.* (2018) Peace and Conflict at Different Stages of the FDI lifecycle // *Review of International Political Economy*. 25(2). P. 270–292.
- Bassiry G.R., Dekmejian R.H.* (1985) MNCs and the Iranian Revolution: An Empirical Study // *Management International Review*. P. 67–75.

- Bazaliy Y., Garaschuk O., Gogotsi Y., Anisimov I., Kvit S., Zagorodny A.* (2023) Ukraine: don't Relax Scientific Sanctions Against Russia // *Nature*. 615(7950). P. 34–34.
- Biglaiser G., DeRouen (Jr) K.* (2007) Following the Flag: Troop Deployment and US Foreign Direct Investment // *International Studies Quarterly*. 51(4). P. 835–854.
- Biglaiser G., Lektzian D.* (2011) The Effect of Sanctions on US Foreign Direct Investment // *International Organization*. 65(3). P. 531–551.
- Bove V., Di Salvatore J., Nisticò R.* (2023) Economic Sanctions and Trade Flows in the Neighbourhood // *The Journal of Law and Economics*. 66(4). P. 671–697.
- Bown C.P.* (2023) US-China trade war tariffs: an up-to-date chart / Peterson Institute for International Economics. 14 [Electronic resource]. <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-trade-war-tariffs-date-chart> (date of access: 09.12.2023).
- Brandt L., Rawski T.G.* (2008) *China's Great Economic Transformation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brautigam D., Farole T., Xiaoyang T.* (2010) *China's Investment in African Special Economic Zones: Prospects, Challenges, and Opportunities* / World Bank Publications-Reports, (10202).
- Bräutigam D., Xiaoyang T.* (2012) Economic Statecraft in China's New Overseas Special Economic Zones: Soft Power, Business or Resource Security? // *International Affairs*. 88(4). P. 799–816.
- Buitrago R.R.E., Rajasekar J., Alcaraz J.* (2023) Soft Power in Emerging Economies: A Partial Least Squares — Structural Equation Modeling Exploratory Analysis of the Effects on Outward Foreign Direct Investment // *International Area Studies Review*.
- Bulfone F.* (2023) Industrial Policy and Comparative Political Economy: A Literature Review and Research Agenda // *Competition & Change*. 27(1). P. 22–43.
- Bussmann M.* (2010) Foreign Direct Investment and Militarized International Conflict // *Journal of Peace Research*. 47(2). P. 143–153.
- Caldara D., Iacoviello M.* (2022) Measuring Geopolitical Risk // *American Economic Review*. 112(4). P. 1194–1225.
- Cardozo Uzcátegui A., Mijares V.* (2020) The Versatile Amalgam: Interests and Corruption in Russia-Venezuela Relations // *European Review of Latin American and Caribbean Studies*. 109. P. 181–202.
- Casey M., Robbins W., Spence D.* (2024) The U.S. Avoided Recession Last Year. What Comes Next? Capital Group. <https://www.capitalgroup.com/insti->

- tutional/insights/articles/us-avoided-recession-2023-what-comes-next.html
- Chan C.P., Bridges B.* (2018) Divergence and Diversity: Changing Chinese Perceptions of North Korea under Kim Jong-Un. // *Journal of Contemporary China*. 27(109). P. 16–31.
- Chatin M., Gallarotti G.* (eds) (2019) *Emerging Powers in International Politics: the BRICS and Soft Power*. Routledge.
- Chen S.* (2017) Profiting from FDI in Conflict Zones // *Journal of World Business*. 52(6). P. 760–768.
- Chepeliev M., Hertel T., van der Mensbrugge D.* (2022) Cutting Russia's Fossil Fuel Exports: Short-term Economic Pain for Long-term Environmental Gain // *The World Economy*. 45(11). P. 3314–3343.
- Chong A.* (2010) Small State Soft Power Strategies: Virtual Enlargement in the Cases of the Vatican City State and Singapore // *Cambridge Review of International Affairs*. 23(3). P. 383–405.
- Chowdhry S., Hinz J., Kamin K., Wanner J.* (2022) Brothers in Arms: The Value of Coalitions in Sanction Regimes / Robert Schuman Centre for Advanced Studies Research. Paper No 2022/62.
- Christensen G., Miguel E.* (2018) Transparency, Reproducibility, and the Credibility of Economics Research // *Journal of Economic Literature*. 56(3). P. 920–980.
- Chupilkin M., Javorcik B., Plekhanov A.* (2023) The Eurasian Roundabout: Trade flows into Russia Through the Caucasus and Central Asia: EBRD Working Paper No 276 (February). L.: European Bank for Reconstruction and Development.
- Clawson P.* (2013) Iran beyond Oil? Policy Watch 2062 // The Washington Institute for Near East Policy [Electronic resource]. <https://www.washingtoninstitute.org/policy-analysis/iran-beyond-oil> (date of access: 23.11.2023).
- CNEWS (2022) США ввели санкции против «Сколково» и МФТИ [Электронный ресурс]. https://www.cnews.ru/news/top/2022-08-03_ssha_vnesli_v_sanktsionnyj (date of access: 25.11.2023).
- Dagres H., Slavin B.* (2018) How Iran will Cope with US Sanctions. Atlantic Council [Electronic resource]. <http://www.jstor.org/stable/resrep20709> (date of access: 27.12.2023).
- Dawi A.* (2023) Iran Boosts Cheap Oil Sale to China Despite Sanctions. Voice of America [Electronic resource]. <https://www.voanews.com/a/iran-boosts-cheap-oil-sale-to-china-despite-sanctions-/6935635.html> (date of access: 10.01.2024).

- De Luce D.* (2019) Trump Pressure Will Fail Because Iran has a ‘Ph.D. in Sanctions Busting,’ Says Iran’s Zarif [Electronic resource]. <https://www.nbcnews.com/news/world/trump-pressure-will-fail-because-iran-has-ph-d-sanctions-n998711> (дата обращения: 05.12.2023).
- Demena B.A., Reta A.S., Jativa G.B., Kimararungu P.B., van Bergeijk P.A.* (2021) Publication Bias of Economic Sanctions Research: A Meta-analysis of the Impact of Trade Linkage, Duration and Prior Relations on Sanctions Success // *Research Handbook on Economic Sanctions*. P. 125–150.
- Devereaux C., Lawrence R.Z., Watkins M.D.* (2006) *Case Studies in US Trade Negotiation*. Vol. 1: Making the Rules. Columbia University Press.
- Diamond L.* (2020) *Ill Winds: Saving Democracy from Russian Rage, Chinese Ambition, and American Complacency*. Penguin.
- Dickie G., Afanasieva D.* (2022) Insight: Ukraine Conflict Hurts Russian Science, as West Pulls Funding [Electronic resource]. <https://www.reuters.com/lifestyle/science/ukraine-conflict-hurts-russian-science-west-pulls-funding-2022-04-10/> (date of access: 14.01.2024).
- Dizaji S.F., Van Bergeijk P.A.* (2013) Potential Early Phase Success and Ultimate Failure of Economic Sanctions: A VAR Approach with an Application to Iran // *Journal of Peace Research*. 50(6). P. 721–736.
- Driffield N., Jones C., Crotty J.* (2013) International Business Research and Risky Investments, an Analysis of FDI in Conflict Zones // *International Business Review*. 22(1). P. 140–155.
- Drummond J., Khalaj M.* (2011) Iran Finds Way Round Petrol Sanctions // *The Financial Times* [Electronic resource]. <https://www.ft.com/content/fabc2bba-32da-11e0-9a61-00144feabdc0> (date of access: 14.01.2024).
- Du X., Wang Z.* (2022) Multinationals, Global Value Chains and the Welfare Impacts of Economic Sanctions // *Economic Letters*. 220.
- Duanmu J.L.* (2014) State-owned MNCs and Host Country Expropriation Risk: The Case of China’s State-Owned Enterprises and Economic Diplomacy // *Journal of International Business Studies*. 45. P. 1044–1060.
- Dutton T.* (2018) An Overview of National AI Strategies. Politics + AI (Blog) [Electronic resource]. <https://medium.com/politics-ai/an-overview-of-national-ai-strategies-2a70ec6edfd> (date of access: 20.01.2024).
- Early B.R.* (2009) Sleeping With Your Friends’ Enemies: An Explanation of Sanctions-busting Trade // *International Studies Quarterly*. 53(1). P. 49–71.
- Early B.R.* (2012) Alliances and Trade With Sanctioned States: A Study of US Economic Sanctions, 1950–2000 // *Journal of Conflict Resolution*. 56(3). P. 547–572.

- Ebadi E.* (2022) Adapting to Sanctions: Evidence from Firm Response and Market Reallocation in Iran. Available at SSRN 4025431.
- Elia Valori G.* (2023) Modern Diplomacy. The Progress of Science and Innovation in Iran and Western Colonies' Immobilism [Electronic resource]. <https://modern diplomacy.eu/2023/06/16/the-progress-of-science-and-innovation-in-iran-and-western-colonies-immobilism/> (date of access: 17.01.2024).
- Eqbali A., Saadi D.* (2021) Iran Plans to Boost Gas Output in 2022, Including from Delayed South Pars // S&P Global Commodity Insights [Electronic resource]. <https://www.spglobal.com/commodityinsights/en/market-insights/latest-news/natural-gas/122121-iran-plans-to-boost-gas-output-in-2022-including-from-delayed-south-pars> (дата обращения: 11.02.2024)
- Erport Y., Fadlon T.* (2023) Economic Maneuvering: How States Evade Economic Sanctions // Strategic Assessment: A Multidisciplinary Journal on National Security. 26(2). P. 90–109.
- Erturk N.A.* (2023) French Court Dismisses Ukraine War Crimes Complaint Against TotalEnergies // Anadolu Ajansi [Electronic resource]. <https://www.aa.com.tr/en/europe/french-court-dismisses-ukraine-war-crimes-complaint-against-totalenergies/2790116> (дата обращения: 11.02.2024).
- Esfahani M.N., Rasoulinezhad E.* (2017) Iran's Trade Policy of Asianization and de-Europeanization Under Sanctions // Journal of Economic Studies. 44(4). P. 552–567.
- Esmaeili H., Ataie-Ashtiani B.* (2021) The Autonomy of Science as a Civilian Casualty of Economic Warfare: Inadvertent Censorship of Science Resulting from Unilateral Economic sanctions // Science and Engineering Ethics. 27. P. 1–9.
- Evenett S.J.* (2014) Mapping Crisis-era Protectionism in the Asia and Pacific Region // A World Trade Organization for the 21st Century. P. 130–156.
- Evenett S.J., Pisani N.* (2023) Geopolitics, Conflict, and Decoupling: Evidence of Western Divestment from Russia During 2022 // Journal of International Business Policy. 6(4). P. 511–540.
- Evenett S., Muendler M.A.* (2022) Making Moscow Pay-How Much Extra Bite will G7 & EU Trade Sanctions have? // UC San Diego cBrief. 1.
- Fang T., Chimenson D.* (2017) The Internationalization of Chinese Firms and Negative Media Coverage: The Case of Geely's Acquisition of Volvo Cars // Thunderbird International Business Review. 59(4). P. 483–502.
- Felbermayr G., Kirilakha A., Syropoulos C., Yalcin E., Yotov Y.V.* (2020) The Global Sanctions Data Base // European Economic Review. 129.

- Felbermayr G., Mahlkow H., Sandkamp A.* (2023) Cutting Through the Value Chain: The Long-run Effects of Decoupling the East From the West // *Empirica*. 50. P. 75–108.
- Felbermayr G., Morgan T.C., Syropoulos C., Yotov Y.V.* (2021) Understanding Economic Sanctions: Interdisciplinary Perspectives on Theory and Evidence // *European Economic Review*. 135.
- Felbermayr G., Syropoulos C., Yalcin E., Yotov Y.* (2020) On the Heterogeneous Effects of Sanctions on Trade and Welfare: Evidence from the Sanctions on Iran and a New Database. CESifo Working Paper No 7728.
- Finkel E.J., Bail C.A., Cikara M., Ditto P.H., Iyengar S., Klar S., Mason L., McGrath M.C., Nyhan B., Rand D.G., Skitka L.J., Tucker J.A., Van Bavel J.J., Wang C.S., Druckman J.N.* (2020) Political Sectarianism in America: A Poisonous Cocktail of Othering, Aversion, and Moralization Poses a Threat to Democracy // *Science*. 370(6516). P. 533–536.
- Frank J.* (2018). The Effects of Economic Sanctions on Trade: New Evidence from a Panel PPML Gravity Approach No 17. University of Hohenheim, Faculty of Business, Economics and Social Sciences.
- Friedman U.* (2011) Oman: The World's Hostage Negotiator // *Foreign Policy*. 14 [Electronic resource]. Available at: <https://foreignpolicy.com/2011/11/14/oman-the-worlds-hostage-negotiator/> (date of access: 21.01.2024).
- Fuchs A., Klann N.H.* (2013) Paying a Visit: The Dalai Lama Effect on International Trade // *Journal of International Economics*. 91(1). P. 164–177.
- Ghasseminejad S., Jahan-Paryar M.R.* (2021) The Impact of Financial Sanctions: The Case of Iran // *Journal of Policy Modeling*. 43(3). P. 601–621.
- Ghodsi M., Karamelikli H.* (2022) The Impact of Sanctions Imposed by the European Union Against Iran on Their Bilateral Trade: General Versus Targeted Sanctions // *World Trade Review*. 21(1). P. 33–58.
- Ghosh S., Lien D., Yamarik S.* (2017) Does the Confucius Institute Network Impact Cultural Distance? A Panel Data Analysis of Cross-border Flows in and Out of China // *Asian Economic Journal*. 31(3). P. 299–323.
- Gladstone R.* (2013) Iran Finding Some Ways to Evade Sanctions, Treasury Department Says // *The New York Times* [Electronic resource]. <https://www.nytimes.com/2013/01/11/world/middleeast/iran-finding-ways-to-circumvent-sanctions-treasury-department-says.html> (date of access: 17.01.2024).
- Gonchar K., Greve M.* (2022) The Impact of Political Risk on FDI Exit Decisions // *Economic Systems*. 46(2). 100975.
- Gordin M.D.* (2022) A Century of Science Boycotts // *Nature*. 606(7912). P. 27–29.

- Griffiths H., Schroeder M.* (2020) Covert Carriers: Evolving Methods and Techniques of North Korean Sanctions Evasion. Briefing Paper. Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands [Electronic resource]. <https://www.smallarmssurvey.org/sites/default/files/resources/SAS-BP-DPRK-Covert-Carriers.pdf> (date of access: 19.01.2024).
- Grzelczyk V.* (2017) Hard, Soft, Smart? North Korea and Power: it's all Relative // *Asian International Studies Review*. 18(1). P. 131–152.
- GSDR (2023). Global Sustainable Development Report 2023: Times of Crisis, Times of Change: Science for Accelerating Transformations to Sustainable Development // United Nations, New York.
- Guidolin M., La Ferrara E.* (2007) Diamonds are forever, wars are not: Is conflict bad for private firms? // *American Economic Review*. 97(5). P. 1978–1993.
- Gulf International Forum (2018). Oman's Diplomacy Can End the Storm Between the US and Iran [Electronic resource]. <https://gulffif.org/omans-diplomacy-can-help-end-the-storm-or-threatsbetween-> (date of access: 11.01.2024).
- Haacke J.* (2006) Myanmar's Foreign Policy: Domestic Influences and International Implications. Routledge.
- Haggard S., Huang Y.* (2008) The Political Economy of Private Sector Development in China // *China's Great Economic Transformation* / L. Brandt, T.G. Rawski (eds). Cambridge: Cambridge University Press. P. 337–374.
- Haidar J.I.* (2017) Sanctions and Export Deflection: Evidence from Iran // *Economic Policy*. 32(90). P. 319–355.
- Haileamlak A.* (2022) Pandemics Will be More Frequent // *Ethiopian Journal of Health Sciences*. 32(2). P. 228.
- Hausmann R.* (2023) Is Industrial Policy Like Vitamin C or Penicillin? Project Syndicate [Electronic resource]. <https://www.project-syndicate.org/commentary/how-to-think-about-industrial-policy-by-ricardo-hausmann-2023-11?referral=72fc02> (date of access: 02.01.2024).
- Hausmann R., Schetter U., Yıldırım M.A.* (2024) On the Design of Effective Sanctions: The Case of Bans on Exports to Russia // *Economic Policy*.
- Heilmann K.* (2016) Does Political Conflict Hurt Trade? Evidence from Consumer Boycotts // *Journal of International Economics*. 99. P. 179–191.
- Henne P.S.* (2022) What We Talk About When We Talk About Soft Power // *International Studies Perspectives*. 23(1). P. 94–111.
- Holburn G.L., Zelman B.A.* (2010) Political Capabilities, Policy Risk, and International Investment Strategy: Evidence From the Global Electric Power Generation Industry // *Strategic Management Journal*. 31(12). P. 1290–1315.

- Holdren J., Fedoroff N., Lane N., Talbot N., Spribille T.* (2022) Let's Not Abandon Russian Scientists // *Science*. 376(6590). P. 256–257.
- Hsu J., Li Z., Wu J.* (2022) Keeping Your Friends Closer: Friend-shoring in Response to Regional Value Content Requirements. Available at SSRN.
- Hudson V.* (2015) 'Forced to friendship'? Russian (mis-) Understandings of Soft Power and the Implications for Audience Attraction in Ukraine // *Politics*. 35(3–4). P. 330–346.
- Hufbauer G.C., Jung E.* (2020) What's New in Economic Sanctions? // *European Economic Review*. 130.
- Jallat F., Shultz C.J.* (2011) Lebanon: From Cataclysm to Opportunity — Crisis Management lessons for MNCs in the Tourism Sector of the Middle East // *Journal of World Business*. 46(4). P. 476–486.
- Jensen R.* (2009) State Over Society: Science and Technology Policy in North Korea / US-Korea Institute at SAIS.
- Jeong K.* (2020) S&T Policy of Kim Jong-un's Regime and Alternative Futures.
- Kaempfer W.H., Lowenberg A.D.* (2007) The Political Economy of Economic Sanctions // *Handbook of Defense Economics*. 2. P. 867–911.
- Kavaklı K.C., Chatagnier J.T., Hatipoğlu E.* (2020) The Power to Hurt and the Effectiveness of International Sanctions // *The Journal of Politics*. 82(3). P. 879–894.
- Keatinge T.* (2023) Developing Bad Habits: What Russia Might Learn from Iran's Sanctions Evasion // The Royal United Services Institute for Defence and Security [Electronic resource]. <https://www.rusi.org/explore-our-research/publications/occasional-papers/developing-bad-habits-what-russia-might-learn-irans-sanctions-evasion> (date of access: 02.12.2023).
- Kim E., Kim E.S.* (2020) A Critical Examination of International Research Conducted by North Korean Authors: Increasing Trends of Collaborative Research Between China and North Korea // *Scientometrics*. 124(1). P. 429–450.
- Kim M.H.* (2022) North Korea's Cyber Capabilities and Their Implications for International security // *Sustainability*. 14(3).
- Koestinger N.* (2023) Factors Influencing the Intention to Use FinTech by Non-Professional Investors (Master's thesis, University of Nebraska at Omaha).
- Kokabisaghi F., Miller A.C., Bashar F.R., Salesi M., Zarchi A.A., Keramatfar A., Pourhoseingholi M.A., Amini H., Vahedian-Azimi A.* (2019) Impact of United States Political Sanctions on International Collaborations and Research in Iran // *BMJ Global Health*. 4(5). e001692.

- Kolstad I.* (2020) Too Big to Fault? Effects of the 2010 Nobel Peace Prize on Norwegian Exports to China and Foreign Policy // *International Political Science Review*. 41(2). 207–223.
- Kozhanov N., Issaev L.M.* (2019) Iran and Sanctions: Experience of Overcoming and Influence on Socio-economic Development // *Asia and Africa Today*. 7. P. 24–31.
- Kwachuh T.* (2021) Qatar's Soft Power, Digital and Public Diplomacy in the Face of a Global Pandemic Walked Pass MENA Neighbours. Available at SSRN 3962228.
- Kwon O., Syropoulos C., Yotov Y.* (2022) Do Sanctions Affect Growth? No 2022–6 / LeBow College of Business, Drexel University.
- Langot F., Malherbet F., Norbiato R., Tripier F.* (2022) Strength in Unity: The Economic Cost of Trade Restrictions on Russia // *Global Economic Consequences of the War in Ukraine Sanctions, Supply Chains and Sustainability*. 4.
- Larson E.* (2020) Exxon Wins U.S. Suit Over \$2 Million Ukraine-Sanctions Fine [Electronic resource] // *Bloomberg*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-12-31/exxon-wins-lawsuit-challenging-2-million-ukraine-sanctions-fine> (дата обращения: 12.02.2024).
- Lawson A.* (2023) Shell and Vitol accused of prolonging Ukraine war with sanctions 'loophole' [Electronic resource] // *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/business/2023/feb/19/shell-and-vitol-accused-of-prolonging-ukraine-war-with-sanctions-loophole> (дата обращения: 12.02.2024).
- Layne C.* (2010) *The Unbearable Lightness of Soft Power* // *Soft Power and US Foreign Policy*. Routledge. P. 63–94.
- Le T.H., Bach N.T.* (2022) Global Sanctions, Foreign Direct Investment, and Global Linkages: Evidence from Global Data // *The Journal of International Trade & Economic Development*. 31(7). P. 967–994.
- Lee H.* (2017) Does Armed Conflict Reduce Foreign Direct Investment in the Petroleum Sector? // *Foreign Policy Analysis*. 13(1). P. 188–214.
- Lee H.S.* (2005) Information Technology Progress in North Korea and its Prospects // *Bytes and Bullets in Korea* [Electronic resource]. <https://dkiapcss.edu/Publications/Edited%20Volumes/BytesAndBullets/CH5.pdf> (date of access: 05.12.2023).
- Lektzian D., Biglaiser G.* (2013) Investment, Opportunity, and Risk: Do US Sanctions Deter or Encourage Global Investment? // *International Studies Quarterly*. 57(1). P. 65–78.

- Lektzian D., Biglaiser G.* (2014) The Effect of Foreign Direct Investment on the Use and Success of US Sanctions // *Conflict Management and Peace Science*. 31(1). P. 70–93.
- Li C., Murshed S.M., Tanna S.* (2017) The Impact of Civil War on Foreign Direct Investment Flows to Developing Countries // *The Journal of International Trade & Economic Development*. 26(4). P. 488–507.
- Li Q.* (2008) Foreign Direct Investment and Interstate Military Conflict // *Journal of International Affairs*. P. 53–66.
- Li Q., Vashchilko T.* (2010) Dyadic Military Conflict, Security Alliances, and Bilateral FDI Flows // *Journal of International Business Studies*. 41. P. 765–782.
- Li X., Liu A.Y.* (2019) Business as Usual? Economic Responses to Political Tensions Between China and Japan // *International Relations of the Asia-Pacific*. 19(2). P. 213–236.
- Lien D., Co C.Y.* (2013) The effect of Confucius Institutes on US Exports to China: A State Level Analysis // *International Review of Economics & Finance*. 27. P. 566–571.
- Lien D., Ghosh S., Yamarik S.* (2014) Does the Confucius Institute Impact International Travel to China? A Panel Data Analysis // *Applied Economics*. 46(17). 1985–1995.
- Lien D., Lo M.* (2017) Economic Impacts of Cultural Institutes // *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 64. P. 12–21.
- Lien D., Lo M., Bojanic D.* (2019) Asymmetric Effects of Cultural Institutes on Trade and Foreign Direct Investment // *The World Economy*. 42(5). P. 1520–1553.
- Lien D., Oh C.H., Selmier W.T.* (2012) Confucius Institute Effects on China's Trade and FDI: Isn't it Delightful When Folks Afar Study Hanyu? // *International Review of Economics & Finance*. 21(1). P. 147–155.
- Lim D.J., Ferguson V.A.* (2022) Informal Economic Sanctions: The Political Economy of Chinese Coercion During the THAAD Dispute // *Review of International Political Economy*. 29(5). P. 1525–1548.
- Lim J.* (2022) Digital Joseon // *North Korean Review*. 18(1). P. 72–105.
- Lipin M.* (2022) Tanker Trackers: After the Iraqi Oil Blending Scheme, Iran Found a Better Way to Evade US Sanctions // *Voice of America* [Electronic resource]. <https://tinyurl.com/bdethxtr> (date of access: 05.12.2023).
- Liu Y., Meyer K.E.* (2020) Boundary Spanners, HRM Practices, and Reverse Knowledge Transfer: The Case of Chinese Cross-border Acquisitions // *Journal of World Business*. 55(2).

- Loh D.* (2017) Defending China's National Image and 'Defensive Soft Power': The Case of Hong Kong's 'Umbrella Revolution' // *Journal of Chinese Political Science*. 22. P. 117–134.
- Mah J.S.* (2020) North Korea Science and Technology Policy and the Development of Technology-intensive Industries // *Perspectives on Global Development and Technology*. 19(4). P. 503–524.
- Mahlstein K., McDaniel C., Schropp S., Tsigas M.* (2022) Estimating the Economic Effects of Sanctions on Russia: An Allied Trade Embargo // *World Economy*. 45(11). P. 3344–3383.
- Mallory K.* (2021) North Korean Sanctions Evasion Techniques // RAND Corporation [Electronic resource]. https://www.rand.org/pubs/research_reports/RRA1537-1.html (date of access: 08.12.2023).
- Mazumdar A.* (2018) India's Soft Power Diplomacy Under the Modi Administration: Buddhism, Diaspora and Yoga // *Asian Affairs*. 49(3). P. 468–491.
- Meyer K.E., Fang T., Panibratov A.Y., Peng M.W., Gaur A.* (2023) International Business Under Sanctions // *Journal of World Business*. 58(2).
- Meyer K.E., Thein H.H.* (2014) Business Under Adverse Home Country Institutions: The Case of International Sanctions Against Myanmar // *Journal of World Business*. 49(1). P. 156–171.
- Meyer T.* (2018) Petro: Stable Coin for Crypto Economy or Illegal Oil Futures? // *Cointelegraph* [Electronic resource]. <https://cointelegraph.com/news/circle-usdc-token-go-native-celo-blockchain-pay-gas> (date of access: 10.12.2023).
- Mirkina I.* (2018) FDI and sanctions: An Empirical Analysis of Short-and Long-run Effects // *European Journal of Political Economy*. 54. P. 198–225.
- Mitchell A.D.* (2017) Sanctions and the World Trade Organization // *Research Handbook on UN Sanctions and International Law*. Edward Elgar Publishing. P. 283–303.
- Mojab S.* (2004) State-university Power Struggle at Times of Revolution and War in Iran // *International Higher Education*. 36. P. 11–13. <https://ejournals.bc.edu/ojs/index.php/ihe/article/view/7433/6630> (date of access: 12.12.2023).
- Moons S.J., van Bergeijk P.A.* (2017) Does Economic Diplomacy Work? A Meta-analysis of its Impact on Trade and Investment // *The World Economy*. 40(2). P. 336–368.
- Morgan T.C., Bapat N., Krustev V.* (2009) The Threat and Imposition of Economic Sanctions, 1971–2000 // *Conflict Management and Peace Science*. 26(1). P. 92–110.

- Morgan T.C., Syropoulos C., Yotov Y.V.* (2023) Economic Sanctions: Evolution, Consequences, and Challenges // *Journal of Economic Perspectives*. 37(1). P. 3–29.
- Nakamura Y.* (2024) Japan Chip, Battery Supply Chains to Tap \$1bn in State Bank Investment [Electronic resource]. <https://asia.nikkei.com/Business/Finance/Japan-chip-battery-supply-chains-to-tap-1bn-in-state-bank-investment> (date of access: 22.02.2024).
- Naughton B.* (2007) *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Neftegaz.RU* (2018). Иран защищает своих производителей. В страну запрещен ввоз 84 видов оборудования для нефтяной промышленности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://neftegaz.ru/news/Oborudovanie/199269-iran-zashchishchaet-svoikh-proizvoditeley-v-stranu-zapreshchen-vvoz-84-vidov-oborudovaniya-dlya-neft/?ysclid=lpzz6pv638516592710> (дата обращения: 01.12.2023).
- Nellis S., Alper A.* (2019) U.S.-based Chip-tech Group Moving to Switzerland Over Trade Curb Fears // *Reuters* [Electronic resource]. <https://www.reuters.com/article/us-usa-china-semiconductors-insight-idUSKBN1XZ16> (date of access: 12.01.2024).
- Neuenkirch M., Neumeier F.* (2015) The Impact of UN and US Economic Sanctions on GDP Growth // *European Journal of Political Economy*. 40. P. 110–125.
- Newcomb D., Lee C.* (2016) Iran Sanctions: What’s Old Is New Again // *Business Law Today*.
- Nguyen L.Q.T., Ahmed R.* (2023) The impact of economic sanctions on foreign direct investment: empirical evidence from global data // *Journal of Economics and Development*. 25(1). P. 79–99.
- Nielsen B.B., Wechtler H., Zheng L.G.* (2023) Disasters and international business: Insights and recommendations from a systematic review // *Journal of World Business*. 58(4).
- Notermans T.* (2022) Are EU Trade Sanctions on Russia WTO Compatible? Available at SSRN 4141568.
- Nye J.S.* (2004) *Soft Power: The Means to Success in world Politics*. Hachette UK.
- Nye J.S.* (2021) Soft Power: The Evolution of a Concept // *Journal of Political Power*. 14(1). P. 196–208.
- Nye J.S., Goldsmith J.L.* (2011) The Future of Power // *Bulletin of the American Academy of Arts and Sciences*. 64(3). P. 45–52.

- Olorunnipa T., Laya P.* (2018) Trump Prohibits U.S. Purchases of Venezuelan Cryptocurrency // Bloomberg [Electronic resource]. <https://www.bloomberg.com/politics/articles/2018-03-19/trump-prohibits-u-s-purchases-of-venezuelan-cryptocurrency> (date of access: 12.12.2023).
- Özdamar Ö., Shahin E.* (2021) Consequences of Economic Sanctions: The State of the Art and Paths Forward // *International Studies Review*. 23(4). P. 1646–1671.
- Pak J., Lee J.G.* (2016) Science and Technology of North Korea: Its Strengths and Potential Areas for North-South Cooperation // *STI Policy Review*. 7(1). P. 110–148.
- Park J.S.* (2014) The Key to the North Korean Targeted Sanctions Puzzle // *The Washington Quarterly*. 37(3). P. 199–214.
- Polachek S., Seiglie C., Xiang J.* (2007) The Impact of Foreign Direct Investment on International Conflict // *Defence and Peace Economics*. 18(5). P. 415–429.
- Pond A.* (2017) Economic Sanctions and Demand for Protection // *Journal of Conflict Resolution*. 61(5). P. 1073–1094.
- Ramos M.A., Ashby N.J.* (2013) Heterogeneous Firm Response to Organized Crime: Evidence from FDI in Mexico // *Journal of International Management*. 19(2). P. 176–194.
- Rasciute S., Downward P.* (2017) Explaining Variability in the Investment Location Choices of MNEs: An Exploration of Country, Industry and Firm Effects // *International Business Review*. 26(4). P. 605–613.
- Rennack D.E.* (2005) Foreign Affairs, Defense, and Trade Division. China: Economic Sanctions. Congressional Research Service, Library of Congress.
- Rodrik D.* (2018) What do Trade Agreements Really Do? // *Journal of Economic Perspectives*. 32(2). P. 73–90.
- Rodrik D.* (2003) *In Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.
- Rolf S., Schindler S.* (2023) The US — China Rivalry and the Emergence of State Platform Capitalism // *Environment and Planning A: Economy and Space*. 55(5). P. 1255–1280.
- Rook R.E.* (2018) *Arts of Evasion: North Korea, Sanctions, and the World* // Board of Editors. 69.
- Rosales A., Jiménez M.* (2021) Venezuela: Autocratic Consolidation and Splintered Economic Liberalization // *Revista de ciencia política (Santiago)*. 41(2).
- Rose A.K.* (2016) Like Me, Buy Me: The Effect of Soft Power on Exports // *Economics & Politics*. 28(2). P. 216–232.

- Rosenberg E., Goldman Z.K., Drezner D., Solomon-Strauss J. (2016) The New Tools of Economic Warfare: Effects and Effectiveness of Contemporary US Financial Sanctions / Center for a New American Security.
- Roubini N. (2023) Our Megathreatened Age // Project Syndicate [Electronic resource]. <https://www.project-syndicate.org/onpoint/megathreats-remain-despite-moderation-of-pandemic-and-other-shocks-by-nouriel-roubini-2023-11> (date of access: 24.11.2023).
- Sadeh S., Mirramezani M., Mesgaran M.B., Feizpour A., Azadi P. (2019) The Scientific Output of Iran: Quantity, Quality and Corruption // Stanford Iran 2040 Project.
- Schneider G., Weber P.M. (2019) Biased, But Surprisingly Effective: Economic Coercion After the Cold War // CESifo Forum. 20(04). P. 9–13. München: ifo Institut — Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München.
- Scita J. (2022) China-Iran Relations Through the Prism of Sanctions // Asian Affairs. 53(1). P. 87–105.
- Sergunin A., Karabeshkin L. (2015) Understanding Russia's Soft Power Strategy // Politics. 35(3–4). P. 347–363.
- Shcherbata H.R. (2022) The Russian Invasion of Ukraine: A Humanitarian Tragedy and a Tragedy For Science // EMBO Reports. 23(5). e55164.
- Shin G., Choi S.W., Luo S. (2016) Do Economic Sanctions Impair Target Economies? // International Political Science Review. 37(4). P. 485–499.
- Sholz I. (2024) The Sustainability Transformation Needs a New Narrative // Project Syndicate [Electronic resource]. <https://www.project-syndicate.org/commentary/radical-transformation-required-to-achieve-sustainable-development-goals-by-imme-scholz-2024-01> (date of access: 25.11.2023).
- Simola H. (2023) What the Literature Says About the Effects of Sanctions on Russia // BOFIT Policy Brief. 8.
- Skovoroda R., Goldfinch S., DeRouen K., Buck T. (2019) The Attraction of FDI to Conflicted States: The Counter-intuitive Case of US Oil and Gas // Management International Review. 59. P. 229–251.
- Soofi A.S., Goodarzi M. (eds) (2016) The Development of Science and Technology in Iran: Policies and Learning Frameworks. N.Y.: Springer Nature.
- Soofi A., Ghazinoory S. (2013) Science and Innovations in Iran: Development, Progress, and Challenges.
- Soule S.A., Swaminathan A., Tihanyi L. (2014) The Diffusion of Foreign Divestment from Burma // Strategic Management Journal. 35(7). P. 1032–1052.
- Stone R. (2017) Travel Ban Would Slam University in North Korea // Science. 357(6349). P. 342.

- Stuenkel O.* (2019) Do the BRICS Possess Soft Power? // *Emerging Powers in International Politics*. P. 19–33. Routledge.
- Sun J., Makosa L., Yang J., Darlington M., Yin F., Jachi M.* (2022) Economic Sanctions and Shared Supply Chains: A Firm-level Study of the Contagion Effects of Smart Sanctions on the Performance of Nontargeted Firms // *European Management Review*. 19(1). P. 92–106.
- Syropoulos C., Felbermayr G.J., Kirikakha A., Yalcin E., Yotov Y.V.* (2022) The Global Sanctions Data Base — Release 3: COVID-19, Russia, and Multi-lateral Sanctions. Drexel University, School of Economics Working Paper Series 2022-11.
- Tharoor S.* (2011) India as a Soft Power // *India International Centre Quarterly*. 38(3/4). P. 330–343.
- Tian N., Da Silva D.L., Liang X., Scarazzato L., Sudreau L.B., De Oliveira Assis A.C.* (2023) Trends in World Military Expenditure, 2022. Stockholm: SIPRI Fact Sheet, April 2023.
- Tocar S.* (2018) Determinants of Foreign Direct Investment: A Review // *Review of Economic and Business Studies*. 11(1). P. 165–196.
- Trunkos J.* (2021) Comparing Russian, Chinese and American Soft Power Use: A New Approach // *Global Society*. 35(3). P. 395–418.
- Trzcionka M.* (2008) US Economic Sanctions Against China as a Reaction to Human Rights Abuses During the Tiananmen Crisis // *Ad Americam*. 9. P. 85–93.
- UNCTAD (2016). *Science, Technology & Innovation Policy Review: The Islamic Republic of Iran*. New York, Geneva / United Nations Publication [Electronic resource]. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtlst-ict20163_en.pdf (date of access: 12.01.2024).
- UNDP (2021). *Mapping of the Existing Innovation Ecosystem in the I.R. Iran* [Electronic resource]. <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2022-01/UNDP-IRN-Mapping-of-Existing-Innovation-Ecosystem-in-Iran-2021.pdf> (date of access: 12.01.2024).
- Verma N.* (2018) Iran Offers India Oil Cargo Insurance, Ships to Boost Sales // Reuters [Electronic resource]. <https://www.reuters.com/article/india-iran-oil-insurance-idINKBN1KG29Q/> (date of access: 16.01.2024).
- Walker C., Ludwig J.* (2017) From ‘Soft Power’ to ‘Sharp Power’: Rising Authoritarian Influence in the Democratic World // *Sharp Power: Rising Authoritarian Influence*. P. 8–25.
- Wang F.* (2015) South China Sea Territorial Disputes and Sino-Philippine Trade // *Economic and Political Studies*. 3(2). P. 85–111.

- Wastmidge E.* (2015) The Modalities of Iranian Soft Power: From Cultural Diplomacy to Soft War // *Politics*. 35(3–4). P. 364–377.
- Watts N.* (2020) Business as Usual, Unusually: North Korea's Illicit Trade with China and Russia // *Georgetown Journal of International Affairs* [Electronic resource]. <https://gjia.georgetown.edu/2020/03/25/business-as-usual-unusually-north-koreas-illicit-trade-with-china-and-russia/> (date of access: 16.01.2024).
- Weisbrot M., Sachs J.* (2019) Economic Sanctions as Collective Punishment: The Case of Venezuela / Center for Economic and Policy Research [Electronic resource]. <https://www.transcend.org/tms/wp-content/uploads/2019/05/Economic-Sanctions-as-Collective-Punishment-The-Case-of-Venezuela.pdf> (date of access: 27.03.2024).
- Witte C.T., Burger M.J., Ianchovichina E.I., Pennings E.* (2017) Dodging Bullets: The Heterogeneous Effect of Political Violence on Greenfield FDI // *Journal of International Business Studies*. 48. P. 862–892.
- Witte C.T., Burger M.J., Pennings E.* (2020) When Political Instability Devaluates Home-host Ties // *Journal of World Business*. 55(4).
- World Bank (2023). What You Need to Know About How CCDRs Estimate Climate Finance Needs [Electronic resource]. <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2023/03/13/what-you-need-to-know-about-how-ccdrs-estimate-climate-finance-needs> (date of access: 20.01.2024).
- World Trade Organization (2023). *World Trade Report 2023 — Re-globalization for a Secure, Inclusive and Sustainable Future*. Geneva: World Trade Organization.
- World Trade Organization (2022). *Overview of Developments in the International Trading Environment* // WTO Official Document No WT/TPR/OV/25. Geneva: WTO.
- Xu C., Yao F., Zhang F., Wang Y.* (2020) An Investigation of Confucius Institute's Effects on China's OFDI Via Cultural Difference and Institutional Quality // *Journal of Asia Business Studies*. 14(3). P. 241–263.
- Yang J., Askari H., Forrer J., Zhu L.* (2009) How do US Economic Sanctions Affect EU's Trade with Target Countries? // *World Economy*. 32(8). P. 1223–1244.
- Yejoon K.* (2013) Chinese-led SEZs in Africa: Are They a Driving Force of China's Soft Power? Discussion Paper No 1 / Centre for Chinese Studies, University of Stellenbosch.
- Zarghami M.* (2013) Illogical and Unethical Scientific Sanctions Against Iranian Authors // *Iranian Journal of Psychiatry and Behavioral Sciences*. 7(2). P. 1–4.

АВТОРЫ ДОКЛАДА

Городный Николай Антонович

Младший научный сотрудник Центра исследований структурной политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Кузык Михаил Георгиевич

Заместитель директора Центра исследований структурной политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», кандидат экономических наук

Симачев Юрий Вячеславович

Директор по экономической политике, директор Центра исследований структурной политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», кандидат технических наук

Федюнина Анна Андреевна

Заместитель директора Центра исследований структурной политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», кандидат экономических наук

Ширшиков Алексей Олегович

Магистрант факультета экономических наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Юревич Максим Андреевич

Аналитик Центра исследований структурной политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

Научное издание

**Мир в лабиринте санкций:
промышленная политика на перепутье**

Доклад НИУ ВШЭ

Подписано в печать 16.04.2024. Формат 60x88/16
Гарнитура Newton. Усл. печ. л. 9,8. Уч.-изд. л. 8,0
Тираж 50 экз. Изд. № 2840. Заказ №

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел.: +7 495 772-95-90 доб. 15285

Отпечатано ООО «Фотоэксперт»
109316, Москва, Волгоградский проспект, д. 42