

IV Пятигорская Юниорская Модель ООН

ЮНКТАД

«Влияние санкций на развитие стран и мировой торговли»

Доклад Эксперта



Пятигорск, 2018



Оглавление

Часть 1. Общие сведения	3
Пункт 1. Введение	3
Пункт 2. Деятельность ЮНКТАД	Ошибка! Закладка не определена.
Часть 2. Экономические санкции	6
Пункт 1. Международные санкции, их виды, цели и причины.....	6
Пункт 2. Соотношение экономик государств и эффективность экономических санкций.....	9
Пункт 3. Цена санкций для страны, которая ввела их.....	16
Пункт 4. Цена санкций для страны, против которой ввели их.....	18
Часть 3. Заключение.....	21
Часть 4. Полезная литература и web-сайты	22



Часть 1. Общие сведения

Пункт 1. Введение



UNITED NATIONS
UNCTAD

Юнктад – ключевой орган Генеральной Ассамблеи ООН по вопросам в области развития и торговли, учрежденный в 1964 году в качестве постоянного межправительственного органа. Штаб-квартира находится в Женеве, Швейцария.

Юнктад – координационный центр по проблемам развития, вопросам торговли, финансов, инвестиций, технологий. **Юнктад**, в целях достижения установленных задач, проводит исследования и анализ политики, организует совещания межправительственного характера, осуществляет техническое сотрудничество и взаимодействие гражданского общества с предпринимательским сектором.

Пункт 2. Деятельность ЮНКТАД

Основная задача органа – содействие интегрированию стран с развивающейся и переходной экономик в мировую экономику с помощью частных и государственных инвестиций и торговли. Мы можем по пунктам разделить цели и основные направления деятельности ЮНКТАД.



Цели ЮНКТАД:

- Содействие развитию международной торговли в целях ускорения экономического роста и развития, в особенности в развивающихся странах;
- Установление принципов и политики, касающейся международной торговли и связанных с ней проблем экономического развития, в частности, в области финансов, инвестиций, передачи технологии;
- Рассмотрение и содействие организации деятельности других учреждений в рамках системы ООН в области международной торговли и соответствующих проблем экономического развития;
- Принятие в случае необходимости мер для ведения переговоров и утверждения многосторонних правовых актов в области торговли;
- Согласование политики правительств и региональных экономических группировок в области торговли и связанного с ней развития, выступая в качестве центра такого согласования.

Основные направления деятельности ЮНКТАД:

- Регулирование торговых и экономических отношений между государствами и разработка концепций и принципов развития мировой торговли. Особое место в этой деятельности занимает разработка «Принципов международных торговых отношений и торговой политики»;
- Разработка мер по урегулированию международной торговли сырьевыми товарами;
- Разработка мер и средств экономической политики. В рамках ЮНКТАД создана всеобщая система преференций при импорте товаров из развивающихся стран, которая вступила в действие в 1976 года;
- Содействие развитию экономического сотрудничества между развивающимися странами; ведение переговоров по созданию глобальной системы преференций между развивающимися странами; разработка программы действий мирового сообщества по



содействию преодоления экономического отставания
наименее развитых стран;

- Согласование политики правительств и региональных экономических группировок по вопросам развития мировой торговли и других проблем;
- Регулирование ограничительной деловой практики путем разработки Кодекса согласованных на многосторонней основе принципов и правил по контролю за ограничительной деловой практикой, а также различных мер по регулированию деятельности транснациональных корпораций;
- Аналитическая работа по широкому кругу проблем;
- Сотрудничество с международными экономическими организациями.

Сессии ЮНКТАД – многосторонние экономические форумы в рамках ООН. **Важная особенность механизма ЮНКТАД** – метод работы по группам стран. Всего существуют четыре группы стран: А – афро-азиатский, В – развитые западные страны, С – латиноамериканские страны, D – страны Центральной и Восточной Европы. Предварительное определение позиций в каждой из групп и выступление на сессиях ЮНКТАД каждой группы единым фронтом – характерная работа органа.



Часть 2. Экономические санкции

Пункт 1. Международные санкции, их виды, цели и причины.



Международные санкции - это особая форма международно-правовой ответственности за нарушение государством международных соглашений. Представляют собой политические и экономические меры принуждения, применяемые международными организациями и государствами против стран, избегающих ответственности за международные правонарушения, совершенные ими.

Международные санкции принято считать формой давления на государство. Она разделяет ноту протеста от вооружённого конфликта.

Виды санкции:

- **Дипломатические:** полный или частичный отзыв сотрудников дипломатических представительств из страны-объекта санкций, аннулирования дипломатических виз.



- **Финансовые:** блокирование иностранных активов правительства, ограничение доступа на финансовые рынки, прекращении предоставления финансовой помощи.

- **Санкции в отношении передвижения:** запрет на въезд своего государства определённых лиц или групп лиц, запрет на перемещение любых видов транспортного сообщения (в основном - воздушного).
- **Коммерческие или торговые:** полное (или частичное) эмбарго, прекращение технического обслуживания.
- **Спортивные и культурные:** запрет на участие в спортивных соревнованиях лиц или групп лиц, представляющих страну-объект санкций, прекращение научного, технического и культурного сотрудничества путем обмена и поездок с участием лиц или группы лиц, представляющих страну-объект санкций.
- **Процессуальные санкции:** прекращение или лишение права голоса, лишение права на представительство в выборных органах международной организации, неприятие или исключения из членства в международной организации.

Причины санкций:

- Санкции применяются в том случае, когда полномасштабная война обойдётся слишком дорого, а дипломатические протесты выглядят бессильными.
- Санкции обычно вводятся большими странами, ведущими активную глобальную внешнюю политику. Встречаются, в виде исключения, экономические санкции, связанные с региональными конфликтами, например, испанские санкции против Великобритании с 1950 по 1984 год в связи с гибралтарским спором. Однако обычно санкции налагаются великими державами,. Коллективные санкции: Лиги Наций против Италии в 1935—1936 году, ООН против Ирака в 1990 году обычно являются примерами того, как великие державы понуждают к санкциям своих союзников.



Мы можем выделить следующие мотивы, побуждающие страны ввести санкции:

- **демонстрация решимости** является наиболее частой причиной санкций, особенно со стороны США. Даже в том случае, когда шанс на успех санкций минимален, политическая система США вынуждает президентов драматизировать своё отношение к поступкам других стран. По сути, санкции вводятся потому, что цена введения санкций для США оказывается меньше, чем цена бездействия, так как бездействие подрывает как внутри страны, так и за рубежом, уверенность в силе Америки. Союзники США часто ожидают в таких случаях наложения санкций просто для подтверждения союзнических обязательств со стороны США;
- **предотвращение** будущего проблемного поведения с помощью повышения затрат санкционированной страны;
- **внутриполитические цели** зачастую являются более важными, чем воздействие на другие государства: властям выгодно выглядеть решительно, но при этом не проливать крови.
- В некоторых случаях санкции принимаются практически исключительно **с целью удовлетворить избирателей** и послать сигнал третьим странам; воздействие на страну, подвергшуюся санкциям, при этом не важно. Примерами являются: санкции США, Европы и Японии против Китая после разгона протестов на Тяньаньмэнь, санкции против Бирмы.



Пункт 2. Соотношение экономик государств и эффективность экономических санкций.



Размер экономического соотношения стран-субъекта и стран-объекта санкций - главное значение в формулировании политической цели, из-за которой вводятся санкции. Понятно, что торговые и финансовые санкции вводятся страной с большей экономической силой против страны с меньшей экономической силой, делая тем самым ответные меры бессмысленными. Проведенное исследование, показало, что страны готовы вводить экономические санкции, относительно равных им по классу, только тогда, когда стоит вопрос о принципиальных интересах национальной безопасности. Если ставящиеся задачи внешней политики страны менее приоритетны и сводятся к «ограниченным изменениям» в поведении страны-объекта санкций, то, как правило, наблюдается 200-кратное преимущество экономики страны-субъекта над экономикой страны-объекта. Если стоит вопрос о смене политического режима в стране-объекте, то экономическое преимущество страны-субъекта может быть мощнее в 400 раз



Ниже приводится таблица, которая суммирует некоторые параметры применения экономических санкций.

Экономические санкции, введенные до 1990

Субъект и объект санкций	годы	Индекс успеха	Ущерб объекту (в % ВВП) ¹	Соотношение ВВП субъекта и объекта	Тип санкций ²	Ущерб субъекту (индекс) ³
Великобритания против Германии	1914-18	12	7.1	1	X,M, F	4
Великобритания против России	1918-20	1	4.1	1	X,M, F	3
Лига Наций против Парагвая и Боливии	1932-35	6	3.0	224	X	2
Лига арабских стран против Израиля	1946-	4	4.1	2	X,M, F	4

Индекс успеха определяется численным значением от 1 до 16, причем 16 является индексом максимальной эффективности в достижении субъектом поставленной политической цели.

Типы санкций включают финансовые (F), блокирование экспорта из страны-объекта (X) и блокирование импорта в страну-объект (M)

Экономический ущерб субъекту санкций определяется индексом в диапазоне от 1 до 4. 1 означает общую прибыль субъекта, 2 – незначительный эффект на его экономику, 3 – умеренные экономические потери, 4 – серьезные потери

Индия против Хайдарабада	1948	12	2.0	22	X,F	2
США, Великобритания против Ирана	1951-53	12	14,5	235	X,M, F	1
США, Южный Вьетнам против С. Вьетнама	1954-	1	3.1	358	X,M, F	2
США, Великобритания, Франция против Египта	1956	9	3.4	160	X, F	2
США против Лаоса	1956-62	9	4.2	4372	F	1
США против Кубы	1960-	1	4.4	173	X,M, F	3
ООН против Ю. Африки	1962-	6	2.8	130	X, F	3
США против Индонезии	1963-66	8	2.0	145	F	1
Великобритания и ООН против Родезии	1965-79	12	13.0	1388	X,M, F	3
Нигерия против Биафры	1967-70	12	15.2	3	X,M, F	3
Великобритания, США против Уганды	1972-79	12	2.6	860	X,M, F	2
США против Кампучии	1975-79	1	6.8	2523	X,M, F	1

КНР против Албании	1978-83	1	3.3	249	X,M, F	2
КНР против Вьетнама	1978-88	3	3.5	41	F	1
США против Ирана	1979-81	12	3.8	28	X,M, F	3
США против Никарагуа	1981-90	8	3.2	1727	X,M, F	3
Нидерланды, США против Суринама	1982-88	9	7.8	2565	F	1
Южная Африка против Лесото	1982-86	16	5.1	103	X,M	2
США против Панамы	1987-90	4	6.0	854	M, F	3
США против Гаити	1987-90	6	2.9	2383	F	1
Япония, Германия, США против Бирмы	1988-	6	2.1	803	F	1
США, Великобритания против Сомали	1988-	4	2.0	1429	F	1
Индия против Непала	1989-90	9	4.6	94	X,M	1
США, ООН против Ирака	1990- 2003	-	48.0	242	X,M, F	4



Из данных, приведенных в таблице, сделаем выводы.

Государство редко вводит экономические санкции, если их собственное население может пострадать. Исключение из правила – важнейшие политические вопросы, в которых руководство стран-субъектов не пошло на компромисс и ввело санкции, несмотря на потери для собственного населения. К таким примером относятся санкции союзников против Германии во времена мировых войн, санкции Лиги арабских стран против Израиля, санкции США и ООН против Ирака в 1990 гг.

Следующая таблица указывает на то, что с течением времени санкции обходятся странам-субъектам все дешевле. Также, за исключением нескольких случаев, экономический ущерб стран-объектов становится все меньше. В основном, это зависит от глобализации мировой торговли, которая существенно изменила экспортно-импортные потоки стран.

Усредненные данные по результативности экономических санкций по периодам

Года	Ежегодное число санкций	Успех санкций (индекс)	Ущерб объекту % ВВП	Соотношение экономик субъекта и объекта	Ущерб субъекту (индекс)
1914-1918	0.60	5.67	4.00	5.00	3.00
1919-1923	1.00	16.00	нет	37.00	2.00
1924-1928	1.00	16.00	нет	56.00	2.00
1929-1933	2.00	9.00	1.50	112.50	2.00
1934-1938	2.00	5.00	0.95	40.50	2.50

1939-1943		2.00	6.50	1.25	6.50	3.50
1944-1948		7.00	6.29	0.70	26.06	2.29
1949-1953	3.00	5.00	5.33	208.67	2.00	
1954-1958	11.00	6.64	1.31	480.04	1.82	
1959-1963	14.00	7.36	1.37	170.14	2.07	
1964-1968	8.00	10.00	3.91	251.38	1.88	
1969-1973	6.00	7.50	1.18	207.17	1.17	
1974-1978	26.00	5.69	0.49	281.27	1.65	
1979-1983	17.00	6.53	1.42	2270.43	1.94	
1984-1990	1.86	5.58	5.56	610.54	1.85	

В большинстве случаев санкциям не удастся нанести существенного вреда экономике страны-объекта. Такой вывод можно сделать на основании анализа таблицы. Исключение из правила - санкции против Ирака 1990 г., когда ВВП страны упал более чем на 40%. Еще следует признать эффективность санкций Великобритании против Родезии в 1965-1979 гг., стоившее стране-объекту 10% ВВП. Множество других санкций привело к падению 3-8% ВВП стран-объектов, что не является критическим для государства.

Успех санкций, в качестве эффективного причинения экономического ущерба, зависит от географических факторов, сложившихся потоков торговли и сравнительных размеров экономик двух стран. Также, успех зависит от международного окружения страны-объекта. Если страна-объект санкций поддерживает с соседями устойчивые отношения, то результативность вводимых против нее санкций будет падать, так как страна будет иметь альтернативы для импорта и экспорта. Поэтому государства, которые вводят санкции, пытаются заручиться поддержкой соседей страны-объекта, даже если соседи не имеют отношения к появившемуся конфликту.



Эффективность санкций повышается в условиях, когда санкции осуществляются коалицией государств, так как позволяют лучше контролировать потоки импорта и экспорта. Тем самым, введенные санкции выглядят более легитимными в глазах мирового сообщества, снижая ущерб политической репутации страны-инициатора.

Ограниченная эффективность большинства экономических санкций определяется тем, что невозможны введение и поддержка «непроницаемых» торговых санкций только методами экономическими. «Непроницаемые» санкции - экономическая блокада, которая происходит при помощи комплекса экономических и военно-технических мер. При введении санкций страна-объект не оказывается полностью отрезана от окружающего мира, и в глобальной экономике довольно быстро находит альтернативные рынки сбыта, закупок и финансирования. Эти альтернативные рынки более дорогие, но, по факту, торговые санкции не блокируют внешнеэкономическую деятельность государства, а повышают его накладные расходы во внешнеэкономической деятельности.



Пункт 3. Цена санкций для страны, которая ввела их.



Торгово-экономические санкции вовсе не обходятся бесплатно для стран-субъектов санкций. «Себестоимость санкций» заключается в трех видах потерь. Во-первых, требуется учитывать прямые потери экономики страны-инициатора, состоящие из снижения продаж и доходов, удешевление стоимости активов в стране-объекте санкций, которые принадлежат компаниям страны-субъекта санкций, а также, стоит учитывать потери от снижения занятости в стране, на которую наложили санкции. Во-вторых, не прямые убытки, образующиеся в экономике страны-субъекта санкций, которые выражаются ростом себестоимости производства, связанном с уменьшением объема производства, а также расходы на лоббирование интересов бизнеса.



В-третьих, образуется вакуум на неопределённое время, который может быть заполнен иностранным конкурентом или местной компанией, удовлетворяющей спрос на недостающий товар. Таким образом, потери страны-субъекта имеют долговременный характер, потому что ее компании теряют рынок вместе с доходами, которые могли быть заработаны в будущем.

Потери страны-субъекта санкций не ограничиваются только экономической сферой жизни. Существует политическая цена, которая должна быть выплачена.

К примеру, политическим эффектом введения американских санкций против военного режима Мьянмы стало сближение данного режима с Китайской Народной Республикой. Другой пример американских санкций - социалистическая Куба. Именно американские санкции вынудили Кубу начать поиски партнеров в регионе.

И, наконец, введение санкций против какого-либо государства вряд ли повысит популярность страны, объявившей санкции, в глазах населения страны-объекта санкций. Санкции снижают уровень жизни народа, и люди, обычно не склонные анализировать причины, по которым санкции были введены, утверждают, что они страдают по вине страны, которая наложила на их государство санкции.



Пункт 4. Цена санкций для страны, против которой ввели их.

Уже давно ведется дискуссия по поводу эффективности экономических санкций как инструмента, способного влиять на политическую атмосферу страны-объекта санкций. Многие специалисты склоняются к тому, что санкции обладают низкой эффективностью в принципе. Несмотря на это, они до сих пор остаются любимым инструментом политиков, поэтому количество введенных в мире санкций не уменьшается.

Глобализация по-разному повлияла на практику использования санкций. С одной стороны, глобализация меняет в целом импортные и экспортные рынки, делая эффективное осуществление санкций трудным, так как у государства объекта-санкций появляется множество альтернативных рынков экспорта и импорта.

С другой стороны, финансовые и информационные стороны глобальной экономики дают возможность отслеживать прохождение валютных потоков, что дает развитым странам – владельцам мировых резервных валют больше возможностей вмешиваться в финансовую сторону мировой торговли, тем самым, блокируя разного рода операции через финансовую сферу.

Другая причина ограниченной эффективности санкций заключается в том, экономический эффект применения санкций сказывается на населении страны-объекта санкций, а не на ее истеблишменте, который принимает экономические и политические решения. При демократическом устройстве общества сигнал о падении уровня жизни населения будет передан в политические элиты, тем самым, возможно, вызвав ответную реакцию. В авторитарных государствах, против которых чаще всего и вводятся санкции, элита остается вне влияния санкций, оставляя народ без какой-либо



Сторонники продолжения использования санкций как инструмента политического давления в свою очередь утверждают, что критики неверно формулируют главный объект своей критики.

Экономические санкции являются инструментом политики, призванным полностью либо частично обеспечить достижение основных целей внешней политики, учитывая интересы национальной безопасности. Можно сказать, что санкции - антитеза нормальной внешнеэкономической связи.

Понятно, что критерии эффективности экономических санкций необходимо соотносить с политическими целями применения санкций, именно в этом вопросе возникают самые большие путаницы. Часто, результативность "инструмента внешней политики" оценивается на основе некорректно выделенных политических задач, делая оценку эффективности разного рода санкций невероятной. На самом деле, затруднительно рассчитывать на радикальные изменения в политике страны-объекта санкций вследствие наложения на нее торговых и финансовых санкций, и применение подобных критериев оценки почти неминуемо приводят нас к выводу низкой эффективности санкций. Для того, чтобы не попасть в капкан, требуется иметь ввиду данные пункты:

Во-первых, наложение экономических санкций может привести к выполнению незначительных результатов: ограничению перемещения ценностей, которые уже находятся под юрисдикцией государства, наложившего санкций; сокращению объема устойчивой валюты, которая переходит в распоряжение страны-субъекта санкций; изоляции страны-объекта финансовых и торговых санкций от мировой экономики. Выше приведенные решения могут быть использованы как внешнеполитические активы, которые будут служить для переговоров со страной-объектом, но не являются основными задачами



Во-вторых, часто действенность санкций оценивают статикой, как будто санкции не подаются законам диалектики. Зачастую, во внешней политике происходит обратное: введение санкций стремится к решению нескольких внешнеполитических целей, в зависимости от которых меняются условия выполнения задач.

В-третьих, оценивая эффективность экономических ограничений, множество экспертов не может удержаться перед соблазном использовать публично заявленные цели санкций в качестве критериев их успеха. В практике применения санкций нередко преследуется больше внешнеполитических задач, чем было объявлено официально, и иногда установленная цель наложения санкций вовсе не является главной. К примеру, введение американских торговых ограничений против Кубы не только преследовало больше задач, чем было заявлено ранее, но и было в основном нацелено на ликвидацию прообразов коммунизма в Южной Америке.

После прихода к предварительному выводу требуется сказать, что наложение финансовых и торговых ограничений время от времени может представлять собой оптимальные политические решения, и чтобы достичь наилучшего результата нужно соблюдать следующие условия:

- ❖ Ставится политическая задача сравнительно небольшой корректировки политики страны-объекта санкций.

- ❖ Используются одновременно и торговые, и финансовые санкции. У страны-субъекта санкций должны быть технические возможности по вмешательству в финансовые потоки.



❖ Страна-объект санкций не обладает политической поддержкой третьей стороны.

❖ Экономика страны-субъекта санкций существенно (не менее чем в 10 раз) превосходит по размеру экономику страны-объекта.

❖ Существует международная коалиция – формальная или неформальная – в поддержку санкций.

❖ Страна-объект санкций слаба политически и экономически.



Заключение: Этические и гуманитарные проблемы политики санкций.

Как ни странно, за концепцией санкций существует идея причинения народу страны-объекта санкций ущерба для того, чтобы народ влиял на политическую верхушку. Граждане страны-объекта санкций служат средством достижения внешнеполитических планов страны-субъекта санкций.

Примером может послужить опыт введения санкций против Ирака. Следуя данным Юнисеф, экономические ограничения привели к



увеличению смертности среди детей младше 5 лет более чем в два раза, и в общей сложности повлекло за собой смерть более 500 000

детей в период между 1991 и 1998 гг. от голода, нехватки медикаментов, питьевой воды.

Критикую использование санкций как инструмента внешней политики, мы можем выделить еще один существенный аспект: экономические санкции то и дело, что объявляются под влиянием момента, без необходимой подготовки и проработки, из-за того, что политики чувствуют необходимость незамедлительно отреагировать с целью повысить свои рейтинги.

Также, нередко торговые и финансовые санкции лоббируются бизнес интересами, которые скрывают свои денежные выгоды маской политических соображений.

Часть 4. Полезная литература и web-сайты

- Официальный сайт игры: <https://www.pjmun.com/>
- Официальный сайт ООН: <http://www.un.org/ru/index.html>
- Официальный сайт ЮНКТАД: <https://www.pjmun.com/yunktad>
- Полезная инфографика, которая показывает, какие государства ввели санкции и против каких государств: <http://russiancouncil.ru/sanctions#infographics>
- Внешнеэкономические связи России: современные вызовы и возможные ответы: Колл. монография / Под ред. В.П. Оболенского. М.: Институт экономики РАН, 2016. – 296 с.
- Оболенский В. Внешнеэкономическая повестка: преодоление спада // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. № 5. С. 19–26.
- Hufbauer, G., Elliot, K., Cyrus, T., Winston, E. (1997) US Economic Sanctions: Their Impact on Trade, Jobs, and Wages, Peterson Institute for International Economics: Washington, DC, USA.
- Hufbauer, G., Schott, J., Kimberly, A., Oegg, B. (2008) Economic Sanctions Reconsidered, Washington, DC: Institute for International Economics.