

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Плахин А. Е.¹, д.э.н., зав. каф., Раджаб Мохамед², менеджер

¹ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,

²АО «Группа СВЭЛ», г. Екатеринбург, Российская Федерация

Реферат. Статья посвящена итогам проведенного обзора исследовательских работ, посвященных оценкам воздействия экономических санкций на функционирование российских компаний. Авторы делают вывод, что помимо воздействия фактора политической обусловленности на результаты исследования влияет фокус исследований, направленный либо на макроэкономические параметры, либо на микроуровень.

Ключевые слова: экономические санкции, стратегии адаптации, сокращение оборота, рост издержек.

В настоящий момент времени актуальными являются исследовательские модели, посвященные характеру последствий введения экономических санкций для российской экономики. В исследовательском поле представлено достаточное количество работ с противоречивыми оценками и рекомендациями по целесообразности и эффективности санкционного воздействия. В первую очередь необходимо выделить ряд работ зарубежных авторов, которые можно разделить на тех, кто констатирует высокую эффективность санкций и тех, кто делает выводы о высокой адаптивности российских компаний в преодолении санкций. Авторы, входящие в первую группу, отмечают следующие возможные последствия введения санкций, отражающих их высокую эффективность с точки зрения давления на российскую экономику. В статье Nobuhiro Hosoe [1], вышедшей в марте 2023 года представлены прогнозные результаты оценки последствий экономических санкций, которые по мнению автора должны были привести к сокращению ВВП России на 3–7 %, а потери ВВП стран, введших санкции не более 0,2 % для стран Европы и не более 0,05 % для других западных стран и Японии. Как видно на практике результаты данного прогноза не осуществились и в контексте фактических результатов функционирования российской экономики не являются достаточно достоверными. В статье Jerg Gutmann, Matthias Neuenkirch и Florian Neumeier [2] делается аналогичный вывод о негативном влиянии экономических санкций на темпы роста ВВП, торговлю и прямые иностранные инвестиции. При этом авторы делают вывод о наибольшем воздействии санкций в течение первых лет использования, так как в последующие периоды происходит адаптация экономики стран-мишеней, что снижает эффективность санкций.

Действительно, полученные данные в ходе нашего исследования показывают, что использование общеизвестных моделей адаптации к условиям санкций даже в течение двух лет приводит к сохранению и увеличению показателей компаний, попавших под ограничения.

В работе Jeffrey J. Schott [3] констатируется, что санкции приведут к резкому сокращению импорта, что повысит издержки для российских компаний, а в перспективе сократит доходную базу бюджета. Данный вывод совпадает с результатами, полученными нами в ходе проведения исследования – сложности с замещением импорта привели к росту расходов для трети обследованных компаний, преимущественно относящихся к отраслям нефтепереработки и машиностроения.

Анализируя немногочисленные работы зарубежных авторов, сформировавших в ходе своих исследований выводы о высокой адаптивности российских компаний в преодолении санкций, можно сделать следующие выводы. В работе Luu Duc Toan Huynh, Khanh Hoang и Steven Ongena [4] отмечено, что результативность санкций носит отраслевой характер, в частности авторы сделали вывод о том, что санкции не затрагивают компании топливно-энергетического комплекса, но при этом подрывают работу компаний из других отраслей, также авторы делают вывод об успешной стратегии адаптации переключения экспорта на рынки Азии и Ближнего Востока. Согласившись, в соответствии с результатами нашего исследования, с выводом об эффективности модели адаптации, направленной на переключение экспорта, мы видим явное противоречие в отраслевых особенностях

адаптации. Государственная поддержка не сказывается напрямую на показателях выручки и прибыли, соответственно данные характеристики достаточно объективно свидетельствуют о наличии проблем и у ряда компаний топливно-энергетической сферы.

В результате достаточно подробного исследования Ajai Gaur, Alexander Settles и Juha Väättänen [5], основанного на анализе адаптации российских компаний после первой волны санкций (2014 г.) авторы делают вывод, что в некоторых случаях компании, попавшие под санкции, имеют более высокие показатели эффективности, чем их конкуренты, не попавшие под санкции. Существует адаптация на уровне компаний, которые выходят за рамки защитной деятельности российского правительства. Фактически, российские компании готовы к санкциям и отреагировали на них с помощью набора стратегических и нестратегических действий, которые позволили эффективно справляться с любыми потенциальными негативными последствиями санкций. Такой вывод в целом совпадает с результатами, полученными в ходе нашего исследования, действительно ряд крупных компаний в ключевых отраслях российской экономики прошли стресс-тестирование еще в первую волну санкций и имеют наработанный инструментарий адаптации.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы, относительно методологии исследования. По мнению авторов, возможные расхождения обусловлены фокусом исследований на макроэкономических параметрах и анализе их изменения в результате экономических санкций. При изменении фокуса исследования на микроуровень становится очевидным, что использование стратегий адаптации компаниями позволяет успешно противодействовать негативным последствиям санкций. Успешность реализации моделей адаптации к санкционному давлению на примере российских компаний зависит от характеристик дифференциации продуктов, составляющих основу экспорта и импорта. В случае Российской Федерации низкая дифференциация продуктов экспорта и высокая дифференциация продуктов импорта сформировали благоприятную позицию для российских компаний и, соответственно, российской экономики. Невозможность замены большого числа сырьевых товаров, входящих в практически все цепочки формирования добавленной стоимости, сохранила уровень спроса на данные товары и сформировала определённый пул компаний, а в некоторых случаях и государств посредников. С другой стороны, товары импорта, зачастую производимые в дружественных странах (КНР), реализуются в обход санкций компаниями, поставленными их национальными правительствами в безальтернативное положение (отсутствие компенсации выпадающего спроса).

Список использованных источников

1. Hosoe, N. The cost of war: Impact of sanctions on Russia following the invasion of Ukraine / N. Hosoe // *Journal of Policy Modeling*. – 2023. – Т. 45. – №. 2. – С. 305–319.
2. Gutmann, J. The economic effects of international sanctions: An event study / J. Gutmann, M. Neuenkirch, F. Neumeier // *Journal of Comparative Economics*. – 2023. – Т. 51 – № 4. – С. 1214–1231.
3. Schott, J. J. Economic sanctions against Russia: How effective? How durable? / J. J. Schott // *Peterson Institute for International Economics Policy Brief*. – 2023. – № 23–3.
4. Huynh, L. D. T. The impact of foreign sanctions on firm performance in Russia / L. D. T. Huynh, K. Hoang, S. Ongena // *Swiss Finance Institute Research Paper*. – 2023. – № 23-115.
5. Gaur, A. Do Economic Sanctions Work? Evidence from the Russia-Ukraine Conflict / A. Gaur, A. Settles, J. Väättänen // *Journal of Management Studies*. – 2023. – №. 6. – С. 1391–1414.
6. Модели управления: теория и практика / под науч. ред. А. Е. Плахина. – Казань: Изд-во Бук, 2022. – 228 с.