

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2020.12.62.005

Последствия и эффективность применения дискриминационных мер в отношении ключевых сегментов и игроков мирового рынка

Николаев Дмитрий Александрович

кандидат экономических наук, доцент
доцент Департамента экономической безопасности и управления рисками Факультет
экономики и бизнеса
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
125468, Российская Федерация, Москва, Ленинградский проспект, 49;
e-mail: DNikolaev@fa.r

Боташева Людмила Хасановна

кандидат экономических наук, доцент
доцент Департамента экономической безопасности и управления рисками Факультет
экономики и бизнеса
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
125468, Российская Федерация, Москва, Ленинградский проспект, 49;
e-mail: LNBotacheva@fa.ru

Аннотация

Продолжающийся процесс глобализации, растущая интеграция экономических рынков на международном уровне и сокращение каких-либо границ для торговли заставляют страны защищать свои рынки. Развитие свободной торговли всегда шло в ногу с процессами глобализации, но с 1970-х годов оно обрело несколько иные очертания. В настоящее время одной из основных целей многих стран является создание благоприятных условий для устранения любых возможных барьеров для международной торговли. Число двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле постоянно увеличивается. Однако во время экономических кризисов, когда в странах происходит снижение уровня ВВП и рост уровня безработицы, даже многие решительные сторонники свободной торговли выдвигают значительное число аргументов в пользу протекционистской политики, особенно в незрелых экономиках, которые могут быть не готовы к глобальной конкуренции. Проблема свободной торговли и протекционизма, а также степень их сосуществования и оптимального баланса, по-прежнему представляют собой серьезную проблему для политиков. Использование традиционных средств защиты направлено на сохранение внутреннего рынка страны. В тоже время такие меры предосторожности приводят к нарушению баланса интересов, если речь идет о взаимоотношении со странами, с которыми имеются взаимные экономические отношения, так как эти страны, в свою очередь, могут установить со своей стороны аналогичные собственные тарифы. Как правило, государства применяют протекционистскую политику через тезис о национальной безопасности, тезис о новых и развивающихся отраслях, о стратегической торговой политике, о неравенстве условий, с помощью аргументов в

пользу защиты окружающей среды и т.д.

Для цитирования в научных исследованиях

Николаев Д.А., Боташева Л.Х. Последствия и эффективность применения дискриминационных мер в отношении ключевых сегментов и игроков мирового рынка // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2020. Том 10. № 11А. С. 40-49. DOI: 10.34670/AR.2020.12.62.005

Ключевые слова

Дискриминационные меры, протекционизм, санкции, международная торговля, международная политика, глобализация.

Введение

Объем международной торговли за последние 10 лет увеличился более чем в 10 раз. На фоне значительного роста вклада внешнеэкономической деятельности в ВВП большинства стран, значительно и неуклонно растет и взаимозависимость национальных экономик друг от друга. В содержание ограничительных мер вносит свои коррективы само развитие современных международных экономических отношений, которое становится все более динамичным. Естественно, в таких условиях применение традиционных разноплановых экономических санкций, таргетированных на отдельные страны, приведет более серьезным и значительным негативным последствиям по сравнению с санкциями, имевшими место быть в конце XX века.

Основное содержание

Цель экономических санкций заключается, прежде всего, в оказании влияния на финансовые отношения и деловые отношения субъектов мировой экономики, позволяя кардинально изменить систему отношений между политическими и экономическими акторами на уровне мировой экономики [Родина, Владимирова, 2016]. Такие меры могут иметь значительное и долгосрочное влияние на экономику страны несмотря на то, что обычно они применяются в течение относительно ограниченного периода времени. Насколько известно, характеризующие уровень развития национальной экономики такие макроэкономические показатели, как ВВП, инфляция, индекс потребительских цен, безработица, изменяются под воздействием негативных внешних шоки не сразу, а показывают некоторое отставание (временной лаг). Именно поэтому, чаще всего последствия большинства санкций удается ощутить не сразу.

В любом случае, экономические санкции чаще всего рассматривают как политически оправданные ограничения. Принимая преимущественно сущность ограничительных мер, санкции в основном носят экономический характер и широко используются в качестве рычага воздействия на конкретное государство или группу государств. В мире настоящее время существует значительное количество многосторонних механизмов обеспечения соблюдения санкций. Чаще всего они могут быть реализованы при поддержке международных организаций. Это делается для того, чтобы заставить определенное государство адаптировать свою внешнюю и (или) внутреннюю политику и изменить свое текущее поведение таким образом, чтобы это было желательно или, по крайней мере, приемлемо для стран, применяющих санкции [Белькевич, 2016].

Учитывая то, что экономические санкции и дипломатические, а также политические инструменты воздействия имеют совершенно разную природу, характер их воздействия будет также различным. Цель ограничения власти и постановки под сомнение ее легитимности может быть достигнута, прежде всего, в ходе применения политических инструментов и дипломатических инструментариев. Экономические же санкции нацелены на то, чтобы побудить руководство конкретной страны изменить характер своего поведения на политически желательный для стран, инициировавших санкции, а также отказаться от определенных действий.

Исходя из изложенного, экономической санкцией стоит воспринимать любое умышленное прекращение нормальных равноправных коммерческих, финансовых и иных отношений, а также угрозу прекращения таких отношений.

В тоже время, несмотря на широкое использование в обороте понятия «экономическая санкция», его определения нет ни в одном международном документе. В большинстве случаев документы ограничиваются перечислением конкретных мер воздействия. Подтверждением является отсутствие понятия «санкция» и даже «эмбарго» в Уставе Организации Объединенных Наций. Но, в то же время, Устав ООН (статья 41) закрепляет возможность применения принудительных мер в отношении конкретной страны. Ими могут быть полная или частичная приостановка экономических отношений, железнодорожных, морских, воздушных, почтовых, телеграфных сообщений, радио или других средств связи, а также разрыв дипломатических отношений.

Традиционные экономические санкции действуют в рамках правового акта, который вводит соответствующие ограничения и запреты, и могут быть направлены абсолютно на любые виды экономической деятельности [Мешкова, Вострикова, Верховец, 2017].

Международные экономические санкции могут существенно затронуть интересы экономических субъектов третьих стран. Дело в том, что введение санкций может потребовать от таких субъектов полный отказ от реэспорта в страну, в отношении которой введены санкции. Тем самым обеспечивается существенное воздействие на заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов.

Таким образом, главная цель экономических санкций состоит в том, чтобы изменить поведение руководства конкретной страны, в отношении которой вводятся санкции. Чаще всего вводящие санкции страны предполагают, что механизм санкций будет простым, а последствия этих санкций станут эффективными. Разработчики санкций руководствуются достаточно простым допущением, согласно которому предполагается, что руководство страны, от которого ожидается принятие необходимого решения, будет вести себя как рациональный и независимый экономический агент. То есть, разработчики санкций ожидают, что это руководство способно оценивать свои выгоды и затраты, а также максимизировать чистую выгоду.

На фоне большого количества дискуссий по экономическим исследованиям, значительного количества исследований по рассматриваемым вопросам международные экономические санкции активно критикуются в среде экономистов. Статистика говорит о том, что в значительном количестве случаев санкционные механизмы не позволяют в конечном счете достичь изначально поставленных целей международной санкционной политики. Всего треть санкций, проанализированных учеными-исследователями Института мировой экономики Петерсона в 1990 году в своей работе по переосмыслению экономических санкций с точки зрения экономики и современной политики, дали ожидаемый эффект. Спустя 17 лет, в 2007 году специалистами того же института были получены аналогичные выводы уже по

актуальному на тот период числу примененных санкций [Клинова, Сидорова, 2014].

Санкции не должны быть слишком общими и всеобъемлющими. Например, если ставится задача освободить ряд политических заключенных, то есть сравнительно незначительная уступка, то успех в решении этой задачи обеспечен практически в половине случаев. Когда же целью ставится более комплексное изменение политики, в частности демократизация или смена правящего режима, то такая цель может быть достигнута не более, чем в трети случаев. Совсем незначительный результат дают санкции, используемые как инструмент прекращения военных действий. Здесь успех можно ожидать не более, чем в 20 % случаев.

В тоже время, указанные выше цифры не вполне раскрывают всей картины санкционной политики. В ряде случаев эффективность санкций существенно недооценивается научным сообществом, поскольку реально эффективные санкции зачастую оказываются вне внимания исследователей. Не секрет, и об этом говорилось, что наиболее эффективными являются вообще не реализованные санкции, то есть в тот период, когда они работают на стадии угрозы, а не реализации.

Естественно, оценить эффективность таких санкций порой сложно. В большинстве своем они озвучиваются на закрытых переговорах, и дать им оценку извне нереально. В ряде случаев они находят свое применение совместно с другими политическими инструментами. В подобных случаях также сложно выделить вклад каждого инструмента в совокупном результате.

Вместе с тем анализ практики применения международных экономических санкций дает возможность сделать выводы о том, что экономические санкции становятся более эффективными при соблюдении ряда следующих условий:

– Санкции должны быть конкретными, то есть быть нацелены на конкретные субъекты экономики. При этом удар должен быть осуществлен на слабые, болевые места, которые необходимо предварительно идентифицировать и отобрать. Чем больше таких проблемных точек будет, тем эффективнее окажутся санкции. Учитывая, что во внимание следует брать и экономические, и политические аспекты жизни страны, санкции могут оказать воздействие на политические процессы в стране, создавая преференции политической оппозиции.

– Санкции должны быть многосторонними в части участия в санкционной политике многих государств. Санкции окажутся тем более эффективными, чем больше стран мирового сообщества к ним присоединятся. Как правило, это легко достигается посредством членства стран в международных организациях. Члены таких организаций в большинстве случаев практически автоматически присоединяются к выбранным санкциям.

– Нестабильность политической и (или) экономической обстановки в «стране-нарушителе». Проблемы с политической оппозицией, попытки государственного переворота – те явления, которые создают дополнительную и серьезную уязвимость стране, против которой вводятся или планируются вводятся различного рода санкции. Сама угроза санкций в подобных случаях может существенно повлиять на поведение руководства страны, которое, скорее всего, пойдет на уступки и соглашения в интересах страны, вводящей санкции. Но верно и обратное. Маловероятным будет введение и применение страной с экономической и политической нестабильностью своих собственных санкций в отношении иных стран. Такая страна может и не пережить ответных контрмер, так как любые санкции всегда носят обоюдоострый характер. Вместе с тем, стоит подчеркнуть, что если правящая партия в демократическом государстве обладает значительной слабостью и уязвимостью, то в большинстве случаев экономические санкции и достигают своих исходных целей.

– Санкции окажутся более эффективными в отношении демократических стран.

Санкционные механизмы здесь, в большинстве случаев, нацелены на уязвимые места в расстановке политических сил и в их балансе. Соответственно, санкции способны в этом случае воздействовать на интересы и приоритеты правящей партии [Афонцев, 2019]. Чем более выражен эффект внутреннего противостояния сил в стране, тем более эффективными окажутся санкции, и, напротив, в более авторитарных вариантах подобного эффекта не будет.

– Эффективнее санкции окажутся и в тех случаях, когда их применение не будет замалчиваться, а, напротив, будет широко освещаться в СМИ «государства-нарушителя». При этом предпочтительно, чтобы имел место быть доступ к информации всех экономических субъектов, в отношении которых применяются санкции, о причинах санкций, о ходе их исполнения. Существенный эффект дала бы и возможность получения информации из зарубежных источников, а также оппозиционных СМИ.

– Эффективность санкций окажется более высокой, если экономика страны, инициировавшей санкции, значительно сильнее той, против которой санкции введены. Слабые в экономическом плане страны более уязвимы перед санкциями.

– Санкции будут более эффективны, если субъекты и объекты санкций имели длительные партнерские отношения. Вероятность значительного ущерба в таком случае будет более высокой, то есть эффект санкций окажется значительным. Не стоит забывать и о возможной потере репутационного ущерба для «страны-нарушителя», что часто значительно перевешивает получаемые страной выгоды. Если «страна-нарушитель» изначально нацелена и не ожидает ухудшения ситуации со своим партнером (партнерами), то, скорее всего, она пойдет на уступки с целью снижения угроз и сохранения партнерских отношений.

– Санкции окажутся эффективными только в случае значительной разницы в издержках санкций для их инициатора и соответствующих издержках для нарушителя в пользу первого из них. Как отмечалось, санкции носят обоюдоострый характер, имея, как правило, асимметрию в издержках санкций в пользу их инициаторов. Если такая асимметрия в издержках не существенная, то и сама вероятность применения санкций будет не высокой. И наоборот, при высокой асимметрии издержек, санкции окажутся более эффективными.

– Эффективность санкций зависит и от четкого определения причин и обоснования их введения и применения, а также от четкой формулировки условий их отмены.

Конечно же в чистом виде одновременного применения всех изложенных выше методов на практике практически не встречается, вместе с тем, чем больше их окажется в корзине методов при применении любых экономических санкций, тем эти санкции окажутся более эффективными.

Не стоит забывать, что факт того, что «страна-нарушитель» непременно будет иметь экономический ущерб в результате санкций, абсолютно не очевиден. Если же были выбраны не вполне релевантные меры санкционной политики, то санкции могут вообще не достичь целей. Правительство страны-нарушителя само по себе может и не нести абсолютно никаких издержек. Таким образом, нельзя указывать на то, что любые санкции непременно дадут нужный эффект. Например, санкции в отношении стран с авторитарными режимами нельзя назвать эффективными, так как власти в таких странах основные санкционные издержки переносили на население. В тоже время в последнее время около 80% всех санкций в мире применялись именно в отношении стран с авторитарными режимами [Круть, 2015].

Учитывая изложенное, в последнее время все чаще вводящие санкции страны пытаются всеми возможными способами минимизировать негативные издержки санкций для населения, концентрируясь на мерах воздействия в отношении отдельных лиц или же правящей элиты в

целом. Таким образом, всесторонние экономические санкции в наши дни все чаще уступают место достаточно жестким экономическим санкциям целевой направленности.

Анализ практики применения санкций в XX-XXI веках позволяет сделать вывод о том, что отмена санкций также сложна, как и их введение. Причиной тому являются лоббистские группы и бюрократия [Кнобель]. В роли лоббистских групп могут выступать как международные организации, так и отдельные страны, заинтересованные в сохранении санкционных ограничений. Например, на фоне желая отмены санкций в отношении Ирана рядом игроков, экономическое давление сохранялось и после достижения заявленных целей.

Нельзя забывать о том, что санкции генерируют ущерб одновременно обеим сторонам. Вместе с тем, практически никогда заранее издержки инициаторов санкций не просчитываются. Практика показывает, что для развитых экономик ущерб от санкций не превышает и 1% ВВП. Но не стоит при этом забывать и об издержках контрагентов для участников санкционных отношений.

Необходимо отметить, что экологические, трудовые и другие стандарты могут быть эффективными инструментами стратегической политики, даже если они строго недискриминационные. Это связано с тем, что могут быть установлены стандарты, которые иностранный производитель решает не соблюдать, что позволяет отечественному производителю монополизировать стандартизированный сегмент рынка.

Таким образом, важно, чтобы политика учитывала, насколько широкими должны быть возможности для введения односторонних стандартов, которые могут оказать негативное влияние на торговых партнеров, даже если они не являются дискриминационными, а не на согласованные на международном уровне стандарты.

В многосторонней торговой системе усиливается давление, с тем чтобы согласовать, по-видимому, противоречивые требования открытой торговой системы и достижения целей политики с помощью экологических и трудовых стандартов – два так называемых «новых вопроса». Опасение, что эти стандарты могут создавать импортные барьеры, обычно возникает, когда иностранным производителям труднее соблюдать стандарты либо потому, что они не имеют доступа к соответствующей технологии, либо потому, что соблюдение стандартов подразумевает большее увеличение их затрат. Соответственно, в законодательстве о международной торговле предпринята попытка препятствовать использованию стандартов, различающих как иностранных производителей, так и местных и иностранных производителей. Эта статья показывает, что даже стандарты, которые сами по себе не являются дискриминационными, могут иметь дискриминационные последствия на рынке, характеризующемся стратегическим взаимодействием между фирмами.

Применяемые в настоящее время международные нормы в области стандартов содержатся в Соглашении о технических барьерах в торговле (далее – ТБТ), заключенном еще в 1994. В дополнение к запрещению дискриминационного использования стандартов, ТБТ имеет две примечательные особенности. Во-первых, это соглашение создает презумпцию в пользу согласованных международных стандартов, однако не лишает какую-либо страну права устанавливать уровни стандартов, которые она считает целесообразными для достижения законных целей. Во-вторых, ТБТ признает, что обязательные стандарты, которые навязывает страна, могут указывать не только характеристики продукта, но также их «связанные процессы и методы производства», то есть любые аспекты процесса, которые влияют на характеристики продукта, например, использование органических, а не химических удобрений [Лаврентьева, Туркин, 2018]. Сфера применения некоторых добровольных стандартов, в частности

требований к маркировке, возможно, шире, поскольку они могут также относиться к процессам или методам производства, не связанным с характеристиками продукта.

Экологические и трудовые лобби утверждают, что диапазон обязательных стандартов, допустимых в соответствии с Соглашением о технических барьерах в торговле, должен быть расширен, чтобы включить технологические стандарты, которые не имеют отношения к характеристикам продукта. Это позволило бы стране ограничить импорт продуктов, произведенных методами, которые наносили ущерб окружающей среде или нарушали определенные трудовые нормы.

ТБТ не предоставляет точных критериев для установления, когда стандарт является дискриминационным. Очевидно, что даже идентичные стандарты могут различать, если некоторые производители должны нести большие расходы, чтобы удовлетворить их, чем другие производители. Это обязательно верно, когда основой для первоначальной разницы в затратах между производителями являются, например, различия в аспектах их продукции или методов производства, связанных с окружающей средой.

Поскольку цель состоит в том, чтобы проиллюстрировать дискриминационный потенциал законодательно допустимых стандартов, рассмотрим определение, которое является значительно более строгим, чем любое используемое в существующем праве международной торговли. Недискриминационный стандарт определяется как тот, который влечет за собой одинаковые дополнительные затраты для всех производителей. Хотя такой стандарт является гипотетической конструкцией, он может иметь некоторую эмпирическую значимость. Во многих ситуациях возникают первоначальные различия в затратах между производителями не из-за разных стандартов их продуктов или методов производства, а из-за таких факторов, как различия в эффективности или доступе к более дешевым ресурсам.

Важно отметить, что даже в тех случаях, когда к стандартам предъявляются строгие требования недискриминации, их введение может изменить рыночные результаты в пользу отечественных производителей. Это связано с тем, что, когда фирмы различаются по стоимости, могут быть установлены стандарты, которые иностранный производитель решает не соблюдать, что позволяет отечественному производителю монополизировать стандартизированный сегмент рынка. Таким образом, правительства (или другие органы, устанавливающие стандарты) могут, посредством якобы беспристрастных действий, обеспечить, чтобы рыночное равновесие привело к результату, предпочтительному для отечественных производителей. Это дает некоторые основания для беспокойства по поводу того, что, столкнувшись с усилением в международном торговом законодательстве правил использования защиты или государственной помощи для оказания помощи отечественным фирмам, правительства могут прибегнуть к стандартам, особенно к производственным процессам, в качестве одной из стратегических форм торговой политики. Таким образом, важно учитывать, сколько должно быть возможностей для введения односторонних стандартов, которые могут оказать негативное влияние на торговых партнеров, даже если они недискриминационные, а не согласованные на международном уровне стандарты.

Например, экологические и другие стандарты могут быть эффективными стратегическими переменными, даже если они строго недискриминационные. Во-первых, в определенных ситуациях недискриминационные стандарты могут изменить рыночный результат в пользу относительно дорогостоящей фирмы. Во-вторых, в странах, где доминируют компании с низкой капитализацией, никогда не будет стимула для введения стандартов, которым могут соответствовать компании с высокой капитализацией. Стандарты, которые влекут за собой

изменение фиксированных, а не переменных затрат, и стандарты, которым фирма может соответствовать только в части своей деятельности (например, в отношении конкретной продукции в случае определенных стандартов на продукцию), не благоприятствуют фирмам с высокой стоимостью.

Сегодня международное торговое право настаивает на том, чтобы все стандарты были недискриминационными, и допускает добровольные стандарты производственных процессов, которые не влияют на характеристики продукта. Обязательные стандарты процесса допускаются только в том случае, если они влияют на характеристики продукта.

Главная проблема не в том, является ли стандарт дискриминационным как таковым, а в том, установлен ли он в одностороннем порядке. Поскольку добровольные стандарты также влияют на поведение потребителей и могут привести к сегментации рынка, их последствия могут быть аналогичны эффектам обязательных стандартов: их доменом является заинтересованный потребитель, а не конкретная юрисдикция. Если бы были разрешены односторонние обязательные стандарты на производственные процессы, то было бы возможно узаконить мощный стратегический инструмент.

Заключение

Социальная цель, для которой вводится стандарт, например охрана окружающей среды, является наиболее актуальной. Поскольку стратегические стандарты также могут оказывать благоприятное воздействие на окружающую среду, существует естественное совпадение интересов экологов и отечественной промышленности. Если бы стандарты согласовывались на международном уровне, а не определялись в одностороннем порядке, то страны не желали бы принимать сокращающий прибыль стандарт, если бы они не получали другие выгоды, такие как охрана окружающей среды. В нынешнем контексте странам не нужно выступать против введения стандартов как таковых, но они могут на законных основаниях оспаривать установление стандартов на уровнях, которые ставят их компании в невыгодное стратегическое положение. Таким образом, соглашение о наличии только согласованных на международном уровне стандартов обеспечит, что причиной таких стандартов является заявленная цель политики, а не стратегическая выгода.

Библиография

1. Афонцев С. А. Санкции и международные институты: перспективы снижения санкционных рисков для России // Вестник международных организаций. - 2019. - №3. - С. 48-68.
2. Белькевич А. А. Исследование мирового опыта применения экономических санкций во внешней политике // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016.
3. Какие санкции вводили против Ирана: ТАСС-досье. URL: <https://tass.ru/info/7488823> (дата обращения 24.09.2020)
4. Клинова М., Сидорова Е. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским союзом // Вопросы экономики, 2014, № 12. С. 67-79.
5. Кнобель А. Ю., Багдасарян К. М., Прока К. А. Международные экономические санкции: теория и практика их применения // Журнал НЭА. 2019. №3. С. 152-162.
6. Круть В.Г. Санкции в отношении России: история вопроса и современность // Актуальные проблемы современных международных отношений. 2015. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sanktsii-v-otnoshenii-rossii-istoriya-voprosa-i-sovremennost> (дата обращения: 18.12.2020).
7. Лаврентьева М.С., Туркин М.М. К вопросу о дискриминации // Социально-политические науки. 2018. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-diskriminatsii> (дата обращения: 18.12.2020).
8. Ларин С.Н. Санкционные ограничения Запада против России и российские контрсанкции: сопоставление убытков // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №4-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sanktsionnye-ogranicheniya-zapada-protiv-rossii-i-rossiyskie-kontrsanksii>

- sopostavlenie-ubytkov (дата обращения: 18.12.2020).
9. Мешкова А.П., Вострикова Е.О., Верховец О.А. Международные экономические санкции: вопросы эффективности // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2017. №2. С. 54-62. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-ekonomicheskie-sanktsii-voprosy-effektivnosti> (дата обращения: 18.12.2020).
 10. Родина И.Б., Владимирова А.Ф. Экономические санкции: юридический феномен и рычаг политического влияния // Вестник ГУУ. 2016. №5. С. 113-118. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskie-sanktsii-yuridicheskiy-fenomen-i-rychag-politicheskogo-vliyaniya> (дата обращения: 18.12.2020).
 11. WTO END-YEAR TRADE MONITORING REPORT // wto.org URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tmfactsheed2020_e.pdf (дата обращения: 18.12.2020).

Consequences and effectiveness of the application of discriminatory measures against key segments and players of the global market

Dmitrii A. Nikolaev

PhD in Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Economic Security and Risk Management Faculty of
Economics and Business
Financial University under the Government of the Russian Federation,
125468, 49, Leningradskii ave., Moscow, Russian Federation;
e-mail: DNikolaev@fa.r

Lyudmila Kh. Botasheva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Economic Security and Risk Management Faculty of
Economics and Business
Financial University under the Government of the Russian Federation,
125468, 49, Leningradskii ave., Moscow, Russian Federation;
e-mail: LHBotacheva@fa.ru

Abstract

The ongoing process of globalization, the growing integration of economic markets at the international level and the reduction of any borders for trade force countries to protect their markets. The development of free trade has always kept pace with the processes of globalization, but since the 1970s it has taken on a slightly different shape. Currently, one of the main goals of many countries is to create an enabling environment to remove any possible barriers to international trade. The number of bilateral and regional free trade agreements is constantly increasing. However, during economic crises, when countries are experiencing a decline in GDP and rising unemployment, even many strong supporters of free trade make a significant number of arguments in favor of protectionist policies, especially in immature economies that may not be ready for global competition. The issue of free trade and protectionism, as well as the extent to which they coexist and balance optimally, remains a major challenge for policy makers. The use of traditional means of protection is aimed at preserving the domestic market of the country. At the same time, such precautions lead to a violation of the balance of interests when it comes to relations with countries

with which there are mutual economic relations, since these countries, in turn, can set similar own tariffs on their part. As a rule, states apply protectionist policies through the thesis of national security, the thesis of new and developing industries, strategic trade policy, inequality of conditions, using arguments in favor of environmental protection, etc.

For citation

Nikolaev D.A., Botasheva L.Kh. (2020) *Posledstviya i effektivnost' primeneniya diskriminatsionnykh mer v otnoshenii klyuchevykh segmentov i igrokov mirovogo rynka* [Consequences and effectiveness of the application of discriminatory measures against key segments and players of the world market]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 10 (11A), pp. 40-49. DOI: 10.34670/AR.2020.12.62.005

Keywords

Discriminatory measures, protectionism, sanctions, international trade, international politics, globalization.

Refences

1. Afontsev S. A. Sanctions and international institutions: prospects for reducing sanctions risks for Russia // Bulletin of International Organizations. - 2019. - No. 3. - pp. 48-68.
2. Belkevich A. A. Research of the world experience of applying economic sanctions in foreign policy // Izvestiya Tulskogo gosudarstvennogo universiteta. Economic and legal sciences. - 2016.
3. What sanctions were imposed against Iran: TASS-dossier. URL: <https://tass.ru/info/7488823> (accessed 24.09.2020)
4. Klinova M., Sidorova E. Economic sanctions and their impact on economic ties between Russia and the European Union // problems of Economics, 2014, No. 12. S. 67 to 79.
5. Knobel A. Y., Baghdasaryan M. K., Proc K. A. International economic sanctions: theory and practice // journal of the NEA. 2019. No. 3. P. 152-162.
6. Cool VG Sanctions against Russia: history and modernity // Actual problems of modern international relations. 2015. No. 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sanktsii-v-otnoshenii-rossii-istoriya-voprosa-i-sovremennost> (accessed: 18.12.2020).
7. Lavrentieva M. S., Turkin M. M. On the issue of discrimination // Socio-political Sciences. 2018. No. 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-diskriminatsii> (accessed: 18.12.2020).
8. Larin S. N. Sanctions restrictions of the West against Russia and Russian counter-sanctions: comparison of losses // Economics and Business: theory and practice. 2019. No. 4-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sanktsionnye-ogranicheniya-zapada-protiv-rossii-i-rossiyskie-kontr-sanktsii-sopostavlenie-ubytkov> (accessed: 18.12.2020).
9. Meshkova A. P., Vostrikova E. O., Verkhovets O. A. International economic sanctions: efficiency issues // Herald Of Omsk State University. Series: Economics. 2017. No. 2. pp. 54-62. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-ekonomicheskie-sanktsii-voprosy-effektivnosti> (accessed: 18.12.2020).
10. Rodina I. B., Vladimirova A. F. Economic sanctions: a legal phenomenon and a lever of political influence // GUU Bulletin. 2016. No. 5. pp. 113-118. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskie-sanktsii-yuridicheskiy-fenomen-i-rychag-politicheskogo-vliyaniya> (accessed: 18.12.2020).
11. WTO END-YEAR TRADE MONITORING REPORT // wto.org URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tmfactsheed2020_e.pdf (accessed: 18.12.2020).