

УДК 327:339.9

Копич Р. І.,

korych\_r@bigmir.net, ORCID ID: 0000-0002-3986-7694,

д.е.н., проф., професор кафедри міжнародних економічних відносин, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

## МЕХАНІЗМИ САНКЦІЙ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

**Анотація.** У статті проаналізовано засадничу мотивацію та конкретні механізми економічних й інших санкцій як обмеження зовнішньої торгівлі та інвестицій, заморожування активів, ембарго на постачання зброї, обмеження доступу до технологічних товарів тощо. Мотивація для запровадження санкцій досить різноманітна: стримування країн з потенційно агресивними намірами, дотримання прав людини, формування сприятливої громадської думки для вирішення зовнішньополітичних завдань. Останнім часом простежується відмова від різноманітних обмежень зовнішньої торгівлі, включно з ембарго на експорт-імпорт товарів і послуг, на користь фінансових та візових обмежень, а також вторинних санкцій, що поширюються на треті країни. Успіх санкційного процесу визначають: дієвість вторинних санкцій, підтримка заходами дипломатичного тиску, зацікавленість приватного сектору. Нижчу ефективність економічних санкцій можна очікувати в декількох випадках: можливості заміщення імпорту, наявності стратегічних мінеральних ресурсів (енергоносії, метали, золото, діаманти), підтримка третіх країн. Не виключено, що саме ці треті країни отримують найбільший вигаи від санкцій. Відповідно, рішучість країн-ініціаторів щодо дотримання тривалого санкційного режиму має стосуватися передусім вторинних санкцій. Світова практика санкцій досить суперечлива. Найменш успішними виявилися санкції, що мали на меті зміну політичного режиму, вирішення територіальних суперечок і боротьбу з тероризмом. Зокрема, міжнародні санкції не перешкодили ядерній програмі Північної Кореї і не зупинили подібні розробки Ірану. Навіть порівняно успішний приклад Південно-Африканської Республіки (ПАР) не завжди ототожнюється з дієвістю санкцій, а пояснюється такими вагомими чинниками, як прогресуюча неефективність економічної системи чи зміни на міжнародній арені. В окремих випадках санкції можуть відображати логіку внутрішньо- та зовнішньополітичних процесів, не маючи на меті відчутний економічний тиск на підсанкційні країни. Непоодинокими є випадки, коли санкції мають косметичний характер, що отримало назву «телевізійних» або «фейкових» санкцій.

**Ключові слова:** торговельне ембарго, фінансові та візові обмеження, вторинні санкції, кошти санкцій.

Korych R. I.,

korych\_r@bigmir.net, ORCID ID: 0000-0002-3986-7694,

Doctor of Economics, Professor, Professor the Department of International Economic Relations, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

## SANCTIONS MECHANISMS IN WORLD PRACTICE

**Abstract.** This article analyzes fundamental motivation and mechanisms of economic and other sanctions, as restrictions for trade and capital flows, asset freezing, arms embargo, restrictions for technology access etc. Motivation for sanctions is wide enough: containment of countries with aggressive policies, observance of human rights, formation of public opinion in favour of foreign policy goals. As recently, there is a shift away from various foreign trade restrictions, including embargo on exports and imports of goods and services, and towards financial and travel restrictions, as well as towards secondary sanctions aimed at third countries. Success of sanctions is determined by such factors as effectiveness of secondary sanctions, support by diplomatic pressure, interest for private companies. Insufficient effectiveness of economic sanctions can be expected in several cases, such as opportunities for import substitution, availability of strategic natural resources (energy carriers, metals, gold, diamonds), support of third countries. It is not ruled out that these third countries gain most from sanctions. Consequently, determinacy of senders in supporting of a prolonged sanction regime should account for secondary sanctions in the first place. International experience of sanctions is rather ambiguous. The least successful have been sanctions aimed at political regime change, resolving of territorial disputes and fighting terrorism. For example, international sanctions have not prevented North Korea from development of nuclear arms and have not stopped similar program of Iran. Even a relative success of sanctions against South Africa is not always associated with sanctions, being explained by more important factors such as ongoing ineffectiveness of economic system or changes in the international arena. In some cases sanctions can be a response to the logic of domestic and foreign politics, with no intentions to exert a substantial economic pressure on target countries. It is not uncommon that sanctions are of the so-called cosmetic flavour, being referred to as «television» or «fake» ones.

**Key words:** trade embargo, financial and travel restrictions, secondary sanctions, costs of sanctions.

**JEL Classification:** F13, F51

**DOI:** <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2025-84-07>

**Постановка проблеми.** Використання різноманітних санкцій у практиці міжнародної політики має тривалу передісторію, що дозволяє здійснювати всебічний аналіз переваг і недоліків, а разом з тим створює підстави для реалістичного оцінювання поточної практики санкційних дій, передусім у контексті санкційного режиму для Російської Федерації (РФ). Хоча на сьогодні немає підстав для ентузіазму зразка 1920-х років, коли вважалося, що економічні санкції можуть запобігти світовим війнам, Наприклад, так вважав президент США Вудро Вільсон [12], тим не менше, санкції залишаються важливим інструментом зовнішньої політики як засіб заохочення демократії, захисту прав людини, боротьби з тероризмом і поширенням ядерних технологій, а також дестабілізації авторитарних режимів і завершення військових конфліктів [20, с. 3–30; 5, с. 97–146].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчаючи різноманітні санкційні епізоди, Г. Хафбауер, Д. Шотт і К. Елліотт [12] на початку 1990-х років виявили, що санкції ефективні в разі використання країною-гегемоном для здійснення тиску на менші країни, передусім ті, що раніше вважалися «дружніми» або перебували у сфері економічного впливу. Окремі санкції були «театральними», тобто відповідали логіці внутрішньо- та зовнішньополітичних процесів, не маючи на меті відчутного економічного тиску на підсанкційні країни.

Прикладом успішного санкційного тиску поширено вважати відмову від дискримінаційної політики в Південно-Африканській Республіці (ПАР) та сусідній Родезії [19, с. 207–237]. Водночас санкції не перешкодили збереженню авторитарного режиму на Кубі, розробці ядерного озброєння у Північній Кореї чи реалізації подібного проекту в Ірані, що пояснюється невисокою залежністю економіки від країн – ініціаторів санкцій, появою альтернативних джерел доходу, опрацюванням механізмів ухиляння від санкцій, стійкістю населення до погіршення життєвого рівня тощо [8, с. 5–36; 13, с. 513–534; 23, с. 61–76]. У 1980–1990-х роках не мали очікуваного геополітичного впливу санкції проти Іраку та Ірану. Втім, економічні втрати для Ірану були досить відчутними: девальвація грошової одиниці, прискорення інфляції, гальмування економічної динаміки [17, с. 27–30]. Припускається, що багаторічний досвід Ірану щодо ухиляння від санкцій може використати РФ [15].

У ширшому історичному контексті бракувало дієвості багатьом іншим санкційним ініціативам, зокрема передвоєнним санкціям Ліги Народів проти Італії за окупацію Абіссинії, США проти Японії [7, с. 409–414; 20, с. 3–30]. В обох випадках не вдалося запобігти великій війні. Нафтове ембарго країн ОПЕК в 1974–1975 рр. могло зміцнити позиції колишнього Радянського Союзу, що позначилося зростанням агресії та поширенням тероризму на міжнародній арені [20, с. 3–30]. Практично відразу ж Радянський Союз втрутився у військовий конфлікт в Анголі (1976 р.), а згодом наважився на збройну інтервенцію в Афганістані (1979 р.). Спалах

тероризму в Західній Європі позначився акціями «червоних бригад» в Італії та банди Баадера – Майнхоф у ФРН.

Навіть порівняно успішні випадки санкцій для ПАР і Родезії окремі дослідники оцінюють критично [18, с. 415–420]. Причинами неефективності санкцій називають захисні заходи підсанкційних країн, включно з переорієнтацією на треті країни, і економічні втрати країн-ініціаторів. Як це передбачають стандартні теорії міжнародної торгівлі, від обмежень експорту-імпорту втрачають обидві сторони санкційного процесу [5, с. 97–146; 22].

На підставі зробленого огляду столітньої практики санкційних дій вітчизняні дослідники І. Яковчук та Є. Новіков [24, с. 153–173] зробили декілька висновків: а) ефективність санкцій не безперечна; б) успішні санкції мають бути багатосторонніми; в) санкції можуть мати негативні гуманітарні наслідки для населення підсанкційних країн, а до того заважати миротворчим зусиллям. Останній з висновків досить суперечливий, адже гуманітарними міркуваннями неважко замаскувати «театральність» санкцій, які не стають дієвим важелем для впливу на підсанкційні країни. Загалом навіть побіжний огляд літературних джерел виявляє, що санкції мають індивідуальний характер, перебуваючи у залежності від особливостей підсанкційної країни та рішучості країн-ініціаторів, і не завжди досягають поставлених цілей.

**Постановка завдання.** Метою статті обрано аналіз засадничої мотивації та конкретних механізмів економічних санкцій як засобу зовнішньої політики. Хоча такі санкції переважно не гарантують швидких результатів, це може мати вагомі довгострокові наслідки, що важливо для адекватного оцінювання санкційних дій, зокрема у контексті російської агресії в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нижче подано узагальнену характеристику мотивації та механізмів санкційного процесу, яку доповнено більш детальним порівняльним аналізом чинників його успішності.

**Мотивація та механізми санкційних дій.** Як це узагальнили Л. Дейвіс і В. Енгеманн [6, с. 187–197], санкції становлять односторонні або колективні дії проти тих країн, які порушують міжнародне право. Найчастіше йдеться про різноманітні обмеження у царині міжнародної торгівлі (передусім ембарго на експорт-імпорт), потоків капіталу і міграції робочої сили. У ширшому розумінні йдеться про невизнання легітимності найвищих посадових осіб, бойкот спортивних і культурних заходів, заморожування або навіть конфіскацію активів резидентів підсанкційних країн. Г. Хафбауер, Д. Шотт і К. Елліотт [12] мотивацією для санкцій називають: “демонстрацію рішучості” на міжнародній арені, логіку стримування країн із агресивними намірами, врахування внутрішньополітичної ситуації, формування сприятливої громадської думки для вирішення зовнішньополітичних завдань. Водночас санкції зазвичай розглядають як альтернативу для військових дій [7, с. 409–414].

Відразу ж після Другої світової війни А. Хіршман [11] пояснив теоретично, що менш залежна країна може використати обмеження у зовнішній торгівлі для досягнення власних зовнішньополітичних цілей. Це заперечувало поширені на той час переконання щодо взаємної вигоди у зовнішній торгівлі. Було наведено теоретичні аргументи, що торговельне ембарго може запобігти ескалації військових дій або сприяти бажаним змінам у політичному житті, якщо країни пов'язані між собою значними обсягами зовнішньої торгівлі. Своєрідним полігоном для перевірки ідей А. Хіршмана стала ПАР.

Перші санкції проти ПАР було запроваджено ще на початку 1960-х років із метою припинення практики апартеїду. В 1962 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла резолюцію, що вимагала обмеження ділових контактів з ПАР, а через рік Рада Безпеки ООН оголосила добровільне ембарго на постачання зброї до ПАР. У 1964 р. Японія заборонила інвестиції власних компаній у ПАР та не допустила її спортсменів на Олімпійські ігри. У 1977 р. ембарго ООН на постачання зброї стало обов'язковим. У 1985–1987 рр. було запроваджено ширші санкції, що стосувалися обмежень зовнішньої торгівлі та інвестицій. У вересні 1985 р. країни Європейського Співтовариства заборонили імпорту залізної руди, сталі та золотих монет, а через місяць до них долучилися країни Британської Співдружності Націй. Втім, санкційні обмеження не стосувалися головних експортних товарів: вугілля, діамантів, золота. Японія запровадила подібні обмеження імпорту, за винятком залізної руди.

Адміністрація президента США Рональда Рейгана до санкцій приєдналася не відразу. Прийнятий Конгресом the Comprehensive Anti-Apartheid Act, що передбачав обмеження на позики для ПАР та ембарго на імпорту залізної руди, сталі, урану, текстилю і аграрної продукції, президент США Р. Рейган спочатку ветоував, але згодом президентське вето було подолано. Подібно до інших країн, США не забороняли імпорту стратегічної сировини, діамантів і золота, тобто основних позицій експорту ПАР. Це істотно послабило санкційний тиск, а до того увиразнило вразливість санкційного процесу до взаємної залежності у зовнішній торгівлі. На такому тлі виглядає обґрунтованим висновок Ф. Леві [18, с. 415–420], що вплив санкцій як чинника зміни режиму в ПАР порівняно незначний, хоча важко заперечити їхні сприятливі іміджеві наслідки.

На перший погляд, торговельні та інвестиційні обмеження призвели до погіршення економічної ситуації, що зумовило передання влади темношкірій більшості в 1994 р. Проте економічні труднощі могли безпосередньо не стосуватися санкцій, які насправді заохочували відхід від сировинно-орієнтованої економіки. У ПАР оперативно запровадили програми заміщення імпорту, а для експорту підсанкційних товарів використовували компанії з третіх країн. У період 1985–1989 рр. обсяги експорту зросли на 26%, попри погіршення цінкових співвідношень у зовнішній торгівлі. Кошти санкцій оцінюються на рівні 354 млн доларів щорічно або

заледве 0,5% від ВВП. Більший вплив могли мати інші фактори: зростаючий політичний вплив темношкірої більшості, економічна неефективність за умов апартеїду, розпад Радянського Союзу. Система апартеїду погіршила функціонування ринку праці, а втрата доступу до ринків капіталу – інвестиційний процес. Крах радянської системи дозволив виведення кубинських військ з Анголи, що теж полегшило домовленості правлячої еліти з опозиційними політиками.

Подібно зі санкціями проти колишньої англійської колонії – Родезії, які було запроваджено рішенням ООН у 1965 р., на початку наступного року тодішній прем'єр-міністр Великої Британії на саміті Співдружності Націй у Лагосі (Нігерія) заявив, що «падіння режиму білої меншості – це справа декількох тижнів, не місяців» [19, с. 207–237]. Натомість існуючий режим проіснував ще півтора десятиліття, надаючи підстави твердженням про неефективність санкцій. Проголошення незалежності у 1980 р. (нова держава отримала назву Зімбабве) звично пояснювати не так санкціями, як низкою інших причин, а це: зростаючі кошти боротьби з партизанським рухом, який підтримували Радянський Союз і Китай, дипломатичний тиск західних країн, економічні труднощі 1970-х років у світовій економіці. Разом з тим, санкції могли бути довгостроковим чинником зміни режиму [1], передусім за умови триваючого внутрішнього військового конфлікту [10, с. 16–20].

Примітно, що після зміни режиму та назви країни період без санкцій тривав недовго. У 2002 р. країни ЄС у відповідь на ескалацію насильства та політичні репресії запровадили ембарго на постачання зброї та обладнання для військових підприємств, заборону в'їзду для підсанкційних осіб, а також заморожування їхніх активів. Наступного року подібні санкції запровадили США, а в 2019 р. до них приєдналася Велика Британія. У 2024 р. США призупинили санкції у частині в'їздових обмежень та заморожування активів. Порівнюючи зі санкціями проти Родезії, які не перешкодили економічному зростанню 1960–1970-х років [19, с. 207–237; 21, с. 109–115], пізніші санкції проти Зімбабве стали дієвими [14, с. 253–259]. У країні занепали сільське господарство і промисловість, шаленіє гіперінфляція, істотно знизився життєвий рівень населення, але водночас посилилася політична поляризація та зміцніли олігархічні структури.

Санкції проти Ірану започатковано у 1995 р. (заморожування активів, обмеження для подорожей і військових програм тощо), а від початку 2000-х років мотивація змістилася у бік ядерної програми. У жовтні 2012 р. країни ЄС запровадили ембарго на експорт іранської нафти. Це було підтримано вторинними санкціями від Конгресу США проти компаній, які вели торгівлю з Іраном. До середини минулої декади санкції проти Ірану вважалися досить дієвими. Наприклад, у квітні 2015 р. тодішній міністр фінансів США Джейкоб Лью стверджував, що ВВП Ірану внаслідок запроваджених санкцій зменшився на 15–20%, а втрати від експорту нафти сягнули 160 млрд доларів. Інфляція досягла 40%. У липні

2015 р. Іран підписав угоду JCPOA (Joint Comprehensive Plan of Action) зі США, Великою Британією, Німеччиною, Францією, Китаєм і РФ про відмову від ядерної програми в обмін на істотне послаблення санкцій. Втім, у 2017 р. президент США Д. Трамп відмовився від угоди JCPOA, що врешті-решт призвело до драматичних подій червня 2025 р., коли по ядерним об'єктах Ірану довелося наносити ракетно-бомбові удари.

Подібно завершилася декада санкцій проти Іраку. Навесні 2003 р. довелося розпочати військову кампанію проти цієї близькосхідної країни. Хоча режим Саддама Хусейна вдалося повалити за лічені тижні, надалі ситуація істотно ускладнилася. Вже 2004 р. із залишків Аль-Каїди в Іраку утворилася Ісламська держава Іраку й Леванту (ІДІЛ), яка згодом захопила території в Іраку та Сирії. У 2019 р. для звільнення цих територій довелося створювати глобальну коаліцію щодо розгрому ІДІЛ.

Від початку 1990-х років санкції все менше використовували для зміни владних режимів, а натомість пріоритет отримала боротьба з тероризмом [20, с. 3–30]. Серед іншого, це зумовило перехід до використання переважно цільових санкцій (англ. targeted sanctions). З цією метою США впровадили законодавчі зміни, що істотно полегшують запровадження фінансових санкцій стосовно фізичних і юридичних осіб. У практику американських санкцій увійшла заборона операцій з долларом і вторинні санкції щодо іноземних компаній та урядів. На сьогодні моніторинг санкційного режиму полегшують сучасні інформаційні технології.

Смітс М. [18] стверджує, що економічні втрати стосуються всіх країн, які запровадили санкції проти Ірану і Росії, тоді як у вииграші опинилися треті країни. Зауважено, що з часом зростає частка цільових санкцій, обмежень на фінансові операції та діяльність фізичних осіб. Аналізуючи наслідки санкцій проти РФ у 2014–2019 рр., М. Крозе і М. Хінц [5, с. 97–146] виявили, що значні втрати експорту західних країн пояснюються зростаючим ризиком підсанкційної країни внаслідок політичної, правової і фінансової нестабільності, який зумовлює проблеми з фінансуванням імпорту. В конкретному російському випадку це стало наслідком ескалації санкційних пакетів, правових проблем та послаблення банківської системи.

*Засади успішних санкцій.* На початку 1990-х років вважалося, що успіх санкцій визначається оперативним досягненням поставлених цілей [12]. На сьогодні розрізняють політичний (досягнуті цілі) та економічний (понесені кошти) вимір ефективності санкційного режиму [20, с. 3–30]. На підставі Global Sanctions Data Base [4] зроблено декілька узагальнень щодо успішності санкцій: а) багатосторонній характер, передусім за участю міжнародних організацій; б) орієнтація на демократичні зміни і права людини; в) використання обмежень на фінансові операції і подорожі фізичних осіб. Найменш успішними виявилися санкції, що мали на меті зміну політичного режиму, вирішення територіальних суперечок і боротьбу з

тероризмом (це несподівано, адже саме проти тероризму спрямовано більшість сучасних санкцій).

Примітно, що для ПАР найбільш дієвими стали санкції від приватних компаній [18, с. 415–420]. Загалом санкції проти ПАР були обмеженими, з великою кількістю винятків та лазівок, а деякі важливі країни, як Швейцарія, приєдналися до санкційного режиму лише згодом [9]. Хоча у 1978 р. швейцарці запровадили заборону на державні позики, моніторинг фінансових операцій з ПАР розпочався лише у 1986 р., що не сприяло успішності багатосторонніх санкцій, адже цьому перешкоджала відома закритість швейцарських банків.

Навіть песимісти визнають, що санкції можуть бути дієвими, якщо доповнені дипломатичним тиском [22; 23, с. 61–76]. Разом з тим, можна погодитися, що санкції не завжди запобігають військовій агресії. Окрім згаданих вище прикладів із передвоєнних 1930-х років, так само не запобігли війні з Хорватією (1991 і 1995 рр.) санкції проти Югославії в 1992–1995 рр. Дієвим засобом зарекомендували себе візові обмеження для політиків і бізнесменів.

Ітон Д. та М. Енгерс [7, с. 409–414] показали, що санкції ефективні у випадку як значних економічних втрат для підсанкційних країн, так і, що важливіше, готовності країн-ініціаторів до тривалого санкційного режиму. Це надає санкціям переконливості, що може зробити дієвими лише погрози їхнього запровадження. Якщо переконливості бракує, то санкції не працюють. У такій інтерпретації запровадження санкцій означає, що маємо недооцінку або (1) їхніх надмірних коштів для країни-ініціатора (при цьому санкції провальні), або (2) рішучості дотримання санкцій країнами-ініціаторами з боку підсанкційних країн, які сподіваються на їхнє близьке послаблення або навіть повне скасування (це зумовлює успішність санкцій із часом).

Непевність щодо наслідків санкційних дій може створювати ситуації, які виглядають ознакою поразки санкційного режиму для окремих країн, навіть попри їхню дієвість для більшості інших країн. Рішучість країн-ініціаторів щодо дотримання санкційного режиму в часі має стосуватися передусім вторинних санкцій. Недостатню дієвість санкцій проти Ірану зручно пояснити можливостями експорту сирої нафти до Китаю. Подібно Китай (разом з РФ) надає економічну підтримку Північній Кореї. Слабкість вторинних санкцій може визначати недостатню дієвість санкційного режиму проти РФ за агресію в Україні, який запроваджено в 2022–2025 рр. Передусім йдеться про закупівлі російської нафти Китаєм та Індією.

*Причини неефективності економічних санкцій.* Окрім згаданих вище чинників, як відсутність негайного ефекту, недостатня політична підтримка чи слабкість вторинних санкцій, дієвість санкцій знижують: розмір країни, можливості заміщення імпорту, наявність стратегічних мінеральних ресурсів та підтримка третіх країн, що не дозволяє обмежити обсяги експорту-імпорту і доступ до фінансових ресурсів. Санкції можуть використовувати

слабкий інструментарій, а до того провокувати опір так званих «black knights», впливових бізнес-структур у країнах-ініціаторах санкцій та за їх межами [12].

Оцінюючи ефективність санкцій проти ПАР, Д. Блюменфельд [1987, С. 191–198] зауважував значні розміри цієї країни, досвід «сірого» імпорту багатьох товарів, а передусім сирової нафти і зброї, та зацікавленість країн-імпортерів в отриманні стратегічної сировини. Зокрема, використовувалися зміна маркування під час транзиту товарів та підробні сертифікати країни походження. У санкціях не бракувало винятків, адже країнам-ініціаторам важко було замінити сировину з ПАР. Окремі експерти вважають, що уряди Великої Британії, Німеччини і США не розглядали санкції як дієвий засіб політичних змін у ПАР, а віддавали перевагу «конструктивній взаємодії», що мала заохотити економічні та політичні реформи [9]. У такій інтерпретації запровадження санкцій було вимушеним кроком у відповідь на електоральний тиск, а не рішучими діями задля швидкого отримання потрібного ефекту.

Можливостей для заміщення експорту може не бракувати навіть у сільському господарстві. Як продемонстрував приклад Родезії (нинішня Зімбабве), упродовж п'яти років частка тютюну в загальному експорті впала з 50 до 10%, тоді як зросли площі під кукурудзою, пшеницею, бавовною і соєю. Ба більше, нова структура аграрного виробництва набагато краще відповідала потребам внутрішнього ринку, полегшуючи програми заміщення імпорту в промисловості. На цьому вигреш місцевого бізнесу не обмежувався. Як виявили на прикладі сусідньої ПАР Х. Барнард і Д. Луїс [2024], у слабкому інституційному середовищі місцеві інвестори спочатку купували активи іноземних компаній за заниженою ціною, а згодом після скасування санкцій ці ж активи відпродавали попереднім власникам за значно вищою ціною.

Смітс М. [18] зауважує, що географічна близькість до США і віддаленість від Радянського Союзу не призвела до зміни режиму на Кубі. Подібно немає успіхів у санкційному тиску на Північну Корею, попри безпосередню зацікавленість США. Така ситуація не нова. На прикладі інших епізодів за участю США, як санкції проти Ірану (1979–1981 рр.), Нікарагуа (1981–1990 рр.) і Панами (1987–1990 рр.), китайські санкції проти Албанії (1978–1983 рр.) і В'єтнаму (1978–1988 рр.), американо-нідерландських санкцій проти Суринаму (1982–1988 рр.) чи індійські проти Непалу (1989–1990 рр.), зроблено висновок, що навіть за участі країни-гегемона санкції можуть бути слабкими [6, с. 187–197]. У міжвоєнному десятилітті санкції проти Італії (1935 р.) провалилися, адже більшість європейських країн не приєдналися до них.

Не випадково наприкінці 1990-х років у США з'явилися пропозиції обмежити використання односторонніх санкцій, за винятком торговельних обмежень [7, с. 409–414]. Важливість третіх країн увиразнює нещодавній досвід санкцій проти РФ, коли окремі країни не приєдналися до них, а інші

запровадили лише частково [20]. Така поведінка пояснюється намаганнями знайти оптимальне поєднання максимальних втрат підсанкційних країн із мінімальними втратами для країн-ініціаторів. Близькими до «ефекту телевізора» можна назвати «фейкові» санкції, які базуються на політичних заявах і можуть відповідати інтересам різноманітних груп впливу. Оскільки втрати від санкцій можуть відрізнитися у розрізі країн-ініціаторів, стають необхідними механізми редистрибуції між учасниками багатосторонніх санкційних дій.

Вторинні санкції мають значний потенціал для тиску на підсанкційні країни. Як показали О. Квон, К. Сиропулоса і Й. Йотов [16], після запровадження санкцій обсяги торгівлі між країнами-ініціаторами і третіми країнами зростають, що може перевищити втрати від торгівлі з підсанкційними країнами. Для підсанкційних країн втрати добробуту від переорієнтації на треті країни можуть навіть перевищити обсяг втрат від зменшення обсягів торгівлі з країнами-ініціаторами санкційних дій. Напрямок і амплітуда впливу на економіку третіх країн залежать від розміру підсанкційних країн та обсягу торговельних зв'язків між трьома сторонами санкційного процесу: країнами-ініціаторами, підсанкційними країнами і власне третіми країнами.

**Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі.** Проведений аналіз санкційних механізмів зумовлює щонайменше три висновки. По-перше, санкції мають переважно довгостроковий вплив, що може пояснюватися низкою чинників: поступова втрата економічної ефективності від обмежень у зовнішній торгівлі, достатньо високий «порог терпимості» у суспільствах підсанкційних країн, своєрідна «театральність» санкцій на початковому етапі їх впровадження (це знижує переконливість), підтримка третіх країн-союзників підсанкційних країн. Певним викликом для дослідження ефективності санкцій є те, що в такому разі важко відокремити санкційні ефекти від супутніх макроекономічних чинників, як це простежується на прикладі ПАР і колишньої Родезії. По-друге, дієвість санкційного процесу вирішальною мірою залежить від підтримки вторинними санкціями проти третіх країн, які мають торговельні та фінансові зв'язки як з підсанкційними країнами, так і з країнами-ініціаторами санкцій. Наприклад, санкції проти Ірану втратили гостроту внаслідок закупівель нафти Китаєм. По-третє, важливо не обмежуватися торговельними обмеженнями, а використовувати широкий спектр санкційних ініціатив – від візових обмежень до заморожування активів та блокування фінансових операцій з підсанкційними країнами.

У подальших дослідженнях важливо проаналізувати коротко- і довгострокові механізми санкцій проти РФ. Водночас важливо розрізнити умовну «театральність» чи навіть «фейковість» окремих санкційних ініціатив від орієнтації на довгострокові ефекти. Особливої уваги заслуговує поведінка Китаю, Індії і Туреччини, а також Словаччини і Угорщини.

**ЛІТЕРАТУРА**

1. Baldwin D. A. *Economic Statecraft*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1985. 409 p.
2. Barnard H., Luiz J. M. The South African economic elite and ownership changes in foreign multinationals' assets during and after Apartheid-era sanctions. *Journal of World Business*. 2024. Vol. 59. No. 5 (101555). URL: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2024.101555>.
3. Blumenfeld J. The economics of South African sanctions. *Intereconomics*. 1987. Vol. 22. No. 4. P. 190-198. URL: <https://doi.org/10.1007/BF02932252>.
4. Castellum AI. 2025. URL: <https://www.castellum.ai/global-sanctions-index>.
5. Crozet M., Hinz J. Friendly fire: the trade impact of the Russia sanctions and counter-sanctions. *Economic Policy*. 2020. Vol. 35. No. 101. P. 97-146. URL: <https://doi.org/10.1093/epolic/eiaa006>.
6. Davis L., Engermann S. History lessons. Sanctions: Neither war nor peace. *Journal of Economic Perspectives*. 2003. Vol. 17. No. 2. P. 187-197. URL: <https://doi.org/10.1257/089533003765888502>.
7. Eaton J., Engers M. Sanctions: Some simple analytics. *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. No. 2. P. 409-414. URL: <https://doi.org/10.1257/aer.89.2.409>.
8. Frank R. The political economy of sanctions against North Korea. *Asian Perspective*. 2006. Vol. 30. No. 3. P. 5-36. URL: <http://dx.doi.org/10.1353/apr.2006.0011>.
9. Hefti C., Staehelin-Witt E. Economic sanctions against South Africa and the importance of Switzerland. Bern: Schweizerischer Nationalfonds, 2002. 8 p.
10. Hermele K., Odén B. Sanctions Dilemmas. Some implications of economic sanctions against South Africa. Uppsala: Scandinavian Institute of African Studies, 1988. 43 p.
11. Hirschman A. National Power and the Structure of International Trade. Berkeley, CA: University of California Press, 1945. 194 p. URL: <https://doi.org/10.2307/jj.15976659>.
12. Hufbauer G. C., Schott J., Elliott K. A. Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy. 2<sup>nd</sup> ed. Washington, DC : Institute for International Economics, 1990. 298 p.
13. Jiawen C. Why Economic Sanctions on North Korea Fail to Work? *China Quarterly of International Strategic Studies*. 2017. Vol. 3. No. 4. P. 513-534. <https://doi.org/10.1142/S2377740017500300>.
14. Katsinde T. J. Effects of sanctions on Zimbabwe (2000–2020). *International Journal of Research and Innovation in Social Science*. 2022. Vol. VI. No. VII. P. 253-259.
15. Keatinge T. Developing Bad Habits What Russia Might Learn from Iran's Sanctions Evasion. London : Royal United Services Institute, 2023. 35 p.
16. Kwon O., Syropoulos C., Yotov Y. The Extraterritorial Effects of Sanctions. *CESifo Working Paper*. No. 9578. Munich : Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), 2022. 48 p.

17. Laudati D. Evidence and Policy Implications of Sanctions in the Long Run: The Case of Iran. *Econpol Forum*. 2023. Vol. 24. No. 3. P. 27-30.
18. Levy P. Sanctions on South Africa: What Did They Do? *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. No. 2. P. 415-420. URL: <http://dx.doi.org/10.1257/aer.89.2.415>.
19. Minter W., Schmidt E. When sanctions worked: The case of Rhodesia reexamined. *African Affairs*. 1988. Vol. 87. No. 347. P. 207-237. URL: <http://dx.doi.org/10.1093/oxfordjournals.afraf.a098017>.
20. Morgan C., Syropoulos C., Yotov Y. V. Economic Sanctions: Evolution, Consequences, and Challenges. *Journal of Economic Perspectives*. 2023. Vol. 37. No. 1. P. 3-30. URL: <https://doi.org/10.1257/jep.37.1.3>.
21. Paul J. R. Economic Sanctions Against South Africa? – Lessons From Rhodesia. *The Fletcher Forum*. 1979. Vol. 3. No. 2. P. 109-115. URL: <https://www.jstor.org/stable/45330972>.
22. Smeets M. Can economic sanctions be effective? *WTO Staff Working Paper*. No. ERSD-2018-03. Geneva: World Trade Organization (WTO), 2018. URL: <https://doi.org/10.30875/0b967ac6-en>.
23. Weissmann M., Hagström L. Sanctions reconsidered: the path forward with North Korea. *The Washington Quarterly*. 2016. Vol. 39. No. 3. P. 61-76. URL: <https://doi.org/10.1080/0163660X.2016.1232635>.
24. Yakoviyk I. V., Novikov Y. A. International Economic Sanctions: Part 1. History and Theory. *Theory and Practice of Jurisprudence*. 2024. Vol. 25. No. 1. P. 153-173. URL: [https://doi.org/10.21564/2225-6555.2024.1\(25\).307000](https://doi.org/10.21564/2225-6555.2024.1(25).307000).

**REFERENCES**

1. Baldwin, D. A. (1985), *Economic Statecraft*, Princeton, NJ : Princeton University Press. 409 p.
2. Barnard, H., and Luiz, J. M. (2024), The South African economic elite and ownership changes in foreign multinationals' assets during and after Apartheid-era sanctions, *Journal of World Business*, vol. 59, no. 5 (101555), available at: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2024.101555>.
3. Blumenfeld, J. (1987), The economics of South African sanctions, *Intereconomics*, vol. 22, no. 4, pp. 190-198, available at: <https://doi.org/10.1007/BF02932252>.
4. Castellum AI. (2025), available at: <https://www.castellum.ai/global-sanctions-index>.
5. Crozet, M. and Hinz, J. (2020), Friendly fire: the trade impact of the Russia sanctions and counter-sanctions, *Economic Policy*, vol. 35, no. 101, pp. 97-146, <https://doi.org/10.1093/epolic/eiaa006>.
6. Davis, L. and Engermann, S. (2003), History lessons. Sanctions: Neither war nor peace, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 17, no. 2, pp. 187-197, available at: <https://doi.org/10.1257/089533003765888502>.

7. Eaton, J. and Engers, M. (1999), Sanctions: Some simple analytics, *American Economic Review*, vol. 89, no. 2, pp. 409-414, available at: <https://doi.org/10.1257/aer.89.2.409>.
8. Frank, R. (2006), The political economy of sanctions against North Korea, *Asian Perspective*, vol. 30, no. 3, pp. 5-36, available at: <http://dx.doi.org/10.1353/apr.2006.0011>.
9. Hefti, C. and Staehelin-Witt, E. (2002), Economic sanctions against South Africa and the importance of Switzerland, Bern : Schweizerischer Nationalfonds, 8 p.
10. Hermele, K. and Odén, B. (1988), Sanctions Dilemmas. Some implications of economic sanctions against South Africa, Uppsala : Scandinavian Institute of African Studies, 43 p.
11. Hirschman, A. (1945), *National Power and the Structure of International Trade*, Berkeley, CA : University of California Press, 194 p., available at: <https://doi.org/10.2307/jj.15976659>.
12. Hufbauer, G. C., Schott J. and Elliott, K. A. (1990), *Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy*. 2<sup>nd</sup> ed., Washington, DC : Institute for International Economics, 298 p.
13. Jiawen, C. (2017), Why Economic Sanctions on North Korea Fail to Work? *China Quarterly of International Strategic Studies*, vol. 3, no. 4, pp. 513-534, available at: <https://doi.org/10.1142/S2377740017500300>.
14. Katsinde, T. J. (2022), Effects of sanctions on Zimbabwe (2000-2020), *International Journal of Research and Innovation in Social Science*, vol. VI, no. VII, pp. 253-259.
15. Keatinge, T. (2023), Developing Bad Habits What Russia Might Learn from Iran's Sanctions Evasion, London : Royal United Services Institute, 35 p.
16. Kwon, O., Syropoulos, C. and Yotov, Y. (2022), The Extraterritorial Effects of Sanctions, *CESifo Working Paper*. No. 9578, Munich : Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo), 48 p.
17. Laudati, D. (2023), Evidence and Policy Implications of Sanctions in the Long Run : The Case of Iran. *Econpol Forum*, vol. 24, no. 3, pp. 27-30.
18. Levy P. (1999), Sanctions on South Africa: What Did They Do?, *American Economic Review*, vol. 89, no. 2, pp. 415-420, available at: <http://dx.doi.org/10.1257/aer.89.2.415>.
19. Minter, W. and Schmidt, E. (1988), When sanctions worked: The case of Rhodesia reexamined, *African Affairs*, vol. 87, no. 347, pp. 207-237, available at: <http://dx.doi.org/10.1093/oxfordjournals.afraf.a098017>.
20. Morgan, C., Syropoulos, C. and Yotov, Y. V. (2023), Economic Sanctions: Evolution, Consequences, and Challenges, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 37, no. 1, pp. 3-30, available at: <https://doi.org/10.1257/jep.37.1.3>.
21. Paul, J. R. (1979), Economic Sanctions Against South Africa? – Lessons From Rhodesia, *The Fletcher Forum*, vol. 3, no. 2, pp. 109-115, available at: <https://www.jstor.org/stable/45330972>.
22. Smeets, M. (2018), Can economic sanctions be effective? *WTO Staff Working Paper*. No. ERSD-2018-03. Geneva : World Trade Organization (WTO), available at: <https://doi.org/10.30875/0b967ac6-en>.
23. Weissmann, M. and Hagström, L. (2016), Sanctions reconsidered: the path forward with North Korea, *The Washington Quarterly*, vol. 39, no. 3, pp. 61-76, available at: <https://doi.org/10.1080/0163660X.2016.1232635>.
24. Yakoviyk, I. V., and Novikov, Y. A. (2024), International Economic Sanctions: Part 1. History and Theory, *Theory and Practice of Jurisprudence*, vol. 24, no. 1, pp. 153-173, available at: [https://doi.org/10.21564/2225-6555.2024.1\(25\).307000](https://doi.org/10.21564/2225-6555.2024.1(25).307000).

Стаття надійшла: 20.09.2025

Стаття прийнята: 15.11.2025

Стаття опублікована: 30.12.2025