

Конкурентная и промышленная политика

СЕКРЕТНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В САНКЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Спектор Станислав Викторович

инженер, магистрант

МГУ имени М.В. Ломоносова, экономический факультет

(г. Москва, Россия)

Назарова Екатерина Александровна

магистрант,

МГУ имени М.В. Ломоносова, экономический факультет

(г. Москва, Россия)

Аннотация

С введением санкций российские компании столкнулись с дополнительным вызовом: обеспечением покупки товаров, импорт которых запрещен. Для этого используются разные инструменты, в числе которых – секретные подсанкционные соглашения. В данной работе изучаются секретные подсанкционные соглашения как расширение теории переговоров. Предлагается модель секретных подсанкционных соглашений, позволяющая выделить стратегии игроков рынка и уровень непрозрачности (секретности), который будет достигнут для обеспечения выполнения контракта. Для верификации моделей и более подробного изучения исследуемой проблемы рассмотрены кейсы секретных подсанкционных соглашений и их исходы.

Ключевые слова: санкции, заключение соглашения, участие в соглашении, секретность, непрозрачность, специфичность актива.

JEL коды: F51, L14, D23, D86.

Для цитирования: Спектор С.В., Назарова Е.А. Секретные соглашения в санкционной экономике // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2023. Том 15. Выпуск 4. С. 51-74. DOI: 10.38050/2078-3809-2023-15-4-51-74.

Введение

В 2022 г. в отношении России было введено рекордное число санкций. Это является беспрецедентным событием: Россия, согласно данным ВТО, занимает около 2% мирового ВВП,

2,21% импорта и 1,35% экспорта (Trade Profiles..., 2023), поэтому у зарубежных компаний сохранялись стимулы к продолжению операций. Опыт взаимодействия российских компаний с компаниями из стран, которые ввели санкции, является показательным примером работы секретных соглашений и их частного случая – секретных подсанкционных соглашений.

Непрозрачность – это качества соглашения, которые позволяют скрыть его заключение от заинтересованных лиц. Стороны могут инвестировать в непрозрачность соглашения по-разному: нанимать сторонних неафилированных лиц, менять вид купленного товара, заменять маркировку производителя другой маркировкой, проводить финансовые операции через третьих лиц и т. д. Стоит отметить, что непрозрачность может быть как двусторонняя, когда обе стороны участвуют в сокрытии сделки, так и односторонняя, когда одна сторона скрывает важную для другой стороны информацию, другая – при высоких рисках (например, рисках вторичных санкций, как будет рассмотрено далее) будет стараться распознать эту информацию.

Можно выделить несколько типов поведения зарубежных компаний в условиях санкций в отношении России.

1. Полный отказ работать в России или с российскими компаниями. В данном случае единственный вариант взаимодействия – вложения российской компании в непрозрачность в виде маскировки себя под другого покупателя, на которого не наложены санкции. Такая маскировка может быть неэффективной при высокой специфичности, когда компания-производитель может распознать конечного покупателя через приобретаемый товар.

2. Отказ от взаимодействий в открытую. В данном случае компания отказывается от открытого взаимодействия и требует какой-то минимальный уровень вложений в непрозрачность, при котором она согласна взаимодействовать с подсанкционной компанией.

3. Принятие рисков и работа в России или с российскими компаниями в открытую. В данном случае взаимодействие снижает транзакционные издержки ввиду нулевых вложений в непрозрачность. Однако данный вариант сопряжен с возможными значительными потерями для иностранной компании в случае введения вторичных санкций.

Зачастую провоцирование нарушения санкций – единственная доступная в краткосрочном периоде альтернатива, так как без обхода санкций закупка некоторых товаров, в особенности высокотехнологичного оборудования, неизбежна.

1. Экономика соглашений и специфика секретных соглашений

В данный момент в научной литературе существует множество статей, посвященных изучению теневой экономики (Буров, 2022) или картельных сговоров, однако данные явления не рассмотрены в более широком смысле – как секретные соглашения. Кроме того, мало внимания уделено институциональным особенностям организации такого рода соглашений. Литература, посвященная теневой экономике в основном охватывает такие аспекты, как проблемы мониторинга (Schneider, 2022), влияние налоговой политики на теневую экономику, влияние теневой экономики на благосостояние (Gërkhani, Cichocki, 2023) и др. Также, недостаточно освещен и вопрос международных секретных соглашений.

Различные виды секретных соглашений можно представить следующим образом (см. рис. 1).

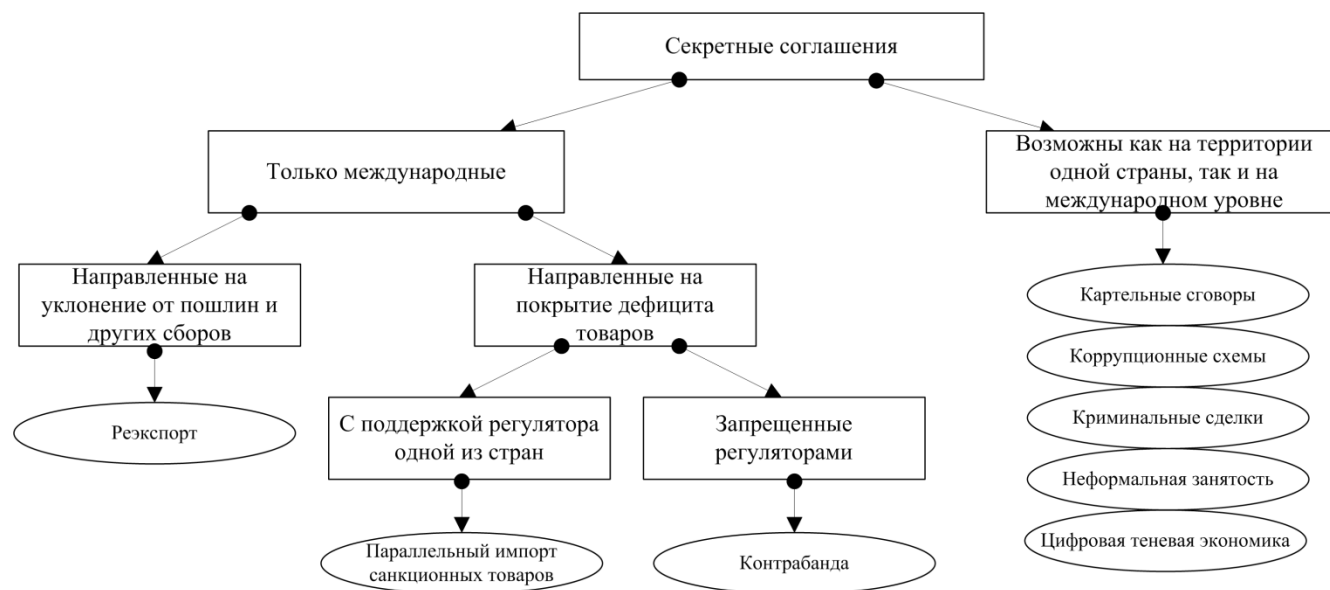


Рисунок 1. Виды секретных соглашений¹ (составлено авторами на основе данных (Буров, 2022; Шаститко, 2013))

Для многих из упомянутых видов секретных соглашений характерны следующие институциональные особенности: специальный механизм обеспечения достоверности обязательств, невозможность обратиться в суд для разрешения разногласий, сложности в раскрытии и интерпретации информации.

2. Внутренняя экономика секретных соглашений

Неотъемлемой частью устойчивости контрактов является достоверность обязательств. Для секретных соглашений достоверность обязательств особенно важна. Разрешение споров в таких соглашениях зачастую не может происходить в суде, так как разглашение непрозрачности может нести куда большие издержки, чем выигрыш в судебном споре. Рассматриваемая ситуация создает дополнительные возможности манипулирования информацией, а также применения вымогательства или шантажа – стимулы к оппортунистическому поведению значительно усиливаются. В этом случае требуется конструирование такого механизма управления транзакциями, который будет стимулировать участников контракта воздерживаться от оппортунистического поведения (Шаститко, 2022).

Для секретных соглашений одним из способов обеспечения доверия между сторонами являются коллективные вложения в обеспечение непрозрачности сделок. Данное действие можно рассматривать как вовлечение всех сторон в совершение действий, противоречащих формальным правилам: все стороны знают, на что идут, и в случае раскрытия соглашения никто не сможет остаться безнаказанным. При сделках, направленных на обход санкций, такой функцией коллективные вложения в обеспечение непрозрачности могут и не обладать, так как одной из сторон

¹ Цифровая теневая экономика рассматривается как совокупность секретных соглашений, заключенных при помощи цифровых площадок.

(к той, которая находится под санкциями) карательные меры уже применены, и дополнительные риски берет на себя только другая сторона. Однако затраты на обеспечение непрозрачности могут рассматриваться как специфические вложения, так как подобная структура может и не понадобиться при заключении сделок, не требующих непрозрачности. Подобные вложения могут обладать и разной степенью специфичности: например, вложения в выстраивание логистической цепочки, которая при транспортировке другого товара будет являться чересчур затратной или вовсе неприменимой, можно назвать высокоспецифичными. В таком случае готовность сторон осуществлять коллективные вложения в обеспечение непрозрачности сделок в зависимости от специфичности требуемых вложений может рассматриваться и как показатель достоверности заключенного соглашения. При этом такие вложения с обеих сторон могут рассматриваться как обмен залогами.

Отдельным вопросом при заключении секретных соглашений является вопрос интерпретации информации. Согласно (Шаститко, 2022), для сделок, в которых каждая из сторон сохраняет конечные права и при этом присутствуют специфические активы, важна система раскрытия информации, однако при секретных соглашениях создание такого механизма также затруднено и даже может быть сопряжено с рисками как для покупателя, так и для производителя.

Одним из наиболее часто рассматриваемых в экономической литературе видов секретных соглашений является картель. При этом картели относятся к соглашениям, запрещенным законом (Шаститко, 2013). Жизнеспособность подобного соглашения может обеспечиваться как с помощью механизмов принуждения (в том числе и применения санкций к нарушителям соглашения), так и механизмов адаптации к изменяющимся обстоятельствам. Важно отметить, что в данной ситуации механизмы адаптации могут отчасти заменять механизмы принуждения, так как их сложнее обнаружить и правильно интерпретировать.

По аналогии со случаем поиска маркеров сговора для обнаружения признаков картельного сговора (Шаститко, 2013) можно говорить и о поиске маркеров секретных соглашений в более широком смысле. Такие маркеры можно получить при наблюдении за поведением агентов: особенностями взаимодействия агентов между собой, а также с другими предприятиями дальше по технологической цепочке с учетом существующей институциональной среды. Например, в случае секретных соглашений, направленных на обход санкций или высоких пошлин, признаки наличия таких соглашений косвенно можно определить исходя из таможенных статистик и существенных изменений в объемах экспорта или импорта после определенной даты. Также довольно спорным является и вопрос условий наложения вторичных санкций: требуются ли прямые доказательства нарушения санкционного режима (например, конкретные документы) или достаточно косвенных доказательств (маркеры секретных соглашений)? В США администрированием санкций занимается Управление по контролю за иностранными активами, однако каким образом осуществляется занесение в санкционные списки и на какие источники данных при вынесении таких решений полагается это ведомство точно определить нельзя (Гландин, 2018). При этом важным отличием обнаружения секретного соглашения по типу картельного сговора от соглашения с целью обхода санкций является отсутствие ситуаций, непротиворечащих официальным правилам, со сходными эффектами в последнем случае (нет проблемы разграничения картельного и молчаливого сговора).

Что касается непосредственно соглашений, из-за неопределенности и разных состояний ex-post существует риск невыполнения соглашений. Как пишет в своей работе В.В. Мортиков, есть несколько причин, из-за которых соглашение может не выполняться (Мортиков, 2009):

- в состоянии ex-post издержки выполнения контракта превышают выгоды, которые одна или обе стороны получают, если выполняют его (причины возникновения подобной ситуации разные: влияние ранее не учтенных законодательных, технологических, материальных трудностей, появление более выгодных альтернатив (высокие альтернативные издержки));
- нарушение условий контракта приносит стороне или сторонам большую выгоду, чем их выполнение;
- у стороны (или сторон) высокие издержки контроля другой стороны;
- одну или обе стороны соглашения принуждают его заключить, но не принуждают выполнять (принуждение может исходить со стороны законодательства, неписаных правил, норм);
- сторона (или обе стороны) не планировали выполнение контракта и получают выгоду из-за самого заключения контракта.

В дальнейшем в нашей работе более подробно мы рассмотрим только международные сделки, особенно связанные с обходом санкций. Под международными соглашениями мы будем понимать сделки между любыми субъектами из разных юрисдикций.

3. Специфика организации международных секретных соглашений

Методы обхода санкций путем изменения логистической цепочки рассматриваются в публикации (Долгов и др., 2022) на примере товаров, доставляемых в Иран, который также находится под санкциями, и товаров, экспортируемых из Китая в США – здесь схема доставки товара через третьи страны применяется для уклонения от высоких пошлин. Рассматриваются следующие механизмы:

- реэкспорт – товар доставляется в третьи страны, подвергается минимальной обработке, затем импортируется в страну назначения как продукт, произведенный в третьей стране;
- использование фондовых бирж – товар продается частным покупателям на бирже страны, из которой запрещен экспорт данного товара, затем товар перепродается на мировом рынке.

Кроме того, отдельной проблемой при обеспечении неофициальной торговли становится вопрос осуществления платежей. Одним из таких вариантов может служить пример неформальной системы «хавала», основанной на доверии, активно используемой в Иране для приобретения подсанкционных товаров (Игнатов, Добаев, 2018). Другим вариантом может быть использование криптовалюты (Шилов, 2023): при этом могут применяться специализированные сервисы-посредники, существенно усложняющие обнаружение реальных агентов, совершающих сделку. Также возможны и другие меры:

- меры принимаются самими экономическими агентами: при обеспечении сделки с компанией, находящейся под санкциями, может использоваться цепочка промежуточных юридических лиц, позволяющая скрывать настоящего агента сделки;
- меры принимаются со стороны подсанкционного государства: создание формальных правил, помогающих сокрытию настоящих действующих агентов (примером такого правила может служить приказ Минпромторга об утверждении перечня товаров, относительно которых не применяются положения пп. 6 ст. 1359 и ст. 1487 ГК РФ (Минпромторг России, 2022)).

Более подробно следует рассмотреть и вопрос организации экспорта товаров с применением секретных соглашений. Например, в статье (Liu, Shi, 2019) проводится исследование данных таможенных служб Китая и США, подтверждающее гипотезу об уклонении китайских экспортеров от антидемпинговых пошлин США путем изменения торговых маршрутов. При этом одним из основных механизмов организации поставок является реэкспорт. Однако в упомянутом исследовании не рассматриваются сложности и механизмы поддержания такого рода соглашений. Еще одним важным примером организации экспорта в условиях секретных соглашений является торговля российской нефтью. При этом отдельно стоит отметить сложности, связанные именно с доставкой подсанкционного товара, в том числе и в страны, не присоединившиеся к санкциям. Это связано с запретом ЕС на морские перевозки нефти из России при превышении пороговой цены: банкам, страховщикам и портам запрещается финансирование покупки и продажи российской нефти, страхование грузов такого рода на судах или их разгрузка (Bloomberg сообщил..., 2022). В результате сотрудничество с официальными перевозчиками значительно затрудняется или даже оказывается невозможным. Для преодоления описанной проблемы может применяться «теневой флот» – суда с отсутствующей информацией об их владельцах и портах приписки. При этом также могут отключаться системы отслеживания на судах или использоваться перегрузка товара с корабля на корабль прямо в море. Подобная схема применялась и ранее для перевозки нефти из Ирана и Венесуэлы, против которых также введено нефтяное эмбарго (Bloomberg сообщил..., 2022).

В контексте обхода санкций значимым является вопрос, для какой стороны более важно, чтобы соглашение было заключено и выполнено. В случае организации импорта более заинтересована в заключении соглашения может быть сторона покупателя, если отечественных аналогов нет или они сильно уступают по качеству и на подсанкционную страну до введения санкций приходилась незначительная доля продаж. Если же основным покупателем была Россия, то производитель может быть более заинтересован. Кроме того, еще возможна ситуация, когда производитель не знает, куда в итоге поставляется продукция. В таком случае производитель получает прибыль от поставок в Россию, но может быть недостаточно заинтересован в таких поставках для того, чтобы принимать участие в организации тайного соглашения. Для производителя в таком случае наиболее выгодно не знать об осуществлении сделок, чтобы не понести дополнительные репутационные потери или не попасть под штрафы и санкции, однако и не предпринимать дополнительных усилий для разоблачения секретных соглашений со своей стороны. В случае экспорта заинтересованность сторон может зависеть в том числе и от возможной дополнительной прибыли, которую может получить покупатель в случае работы с предприятиями подсанкционной страны. Кроме того, заинтересованность также может зависеть и от того, какую долю импорта в определенной сфере покрывала российская продукция.

Кроме того, важным является и вопрос совершенства технологий прослеживаемости: насколько много звеньев должно быть в логистической цепочке, чтобы регуляторы стран, наложивших санкции, не могли ее обнаружить. Более широкие возможности получения США информации о платежах связаны с важностью доллара США как универсального платежного средства и значительной ролью американских банков в глобальных платежах, благодаря чему власти США получили широкие возможности для отслеживания финансовых транзакций по всему миру (Timofeev, 2020). Кроме того, банки, сотрудничающие с властями США, также принимают участие в отслеживании возможных нарушений. Готовность банков к такому сотрудничеству может быть связана со штрафами и санкциями: предприятия финансового сектора получили гораздо больше штрафов от Управления по контролю за иностранными активами США за период 2009–2020 гг., чем все другие производственные сферы (Timofeev, 2020). Кроме того, в качестве источника данных для анализа трансграничных перевозок может выступать таможня. В статье (Гландин, 2018) рассматриваются возможные источники информации о нарушении санкционного режима:

- получение первичной информации от В2В-партнера нарушителя (банков, перевозчиков и т. д.);
- мониторинг СМИ, решений судебных и правоохранительных органов тех стран, где может быть совершено нарушение;
- изучение интернет-ресурсов.

Не трудно заметить, что для поддержания работоспособности такой системы отслеживания требуются значительные мощности регулятора. При этом требуемая мощность непосредственно зависит от количества звеньев в путях обхода санкций и в целом от количества агентов, нарушающих их. При увеличении численности обеих категорий значительно возрастает поле для поиска. Также стоит отметить, что при очень большом количестве агентов, нарушающих санкции, со стороны стран, не находящихся под такими ограничениями, возникает и проблема наложения вторичных санкций: против всех санкции ввести нельзя.

При этом интересна и роль государства в отношении к таким секретным соглашениям, особенно это относится к транзитным странам и странам, против которых введены санкции. Регуляторы стран обеих групп могут придерживаться следующих стратегий: поддержка нарушения санкций с помощью секретных соглашений, стимулирование выбора легальной альтернативы, политика нейтралитета. Примером способствования непрозрачности сделок могут служить закрытие информации о госзакупках и легализация параллельного импорта подсанкционных товаров. При этом можно отметить, что легализация параллельного импорта для всех категорий товаров может быть связана со следующими рисками:

- страна останется крайне импортозависимой, так как такое решение может негативно повлиять на местных производителей и лишить стимулов к развитию отечественного производства;
- расширятся возможности для уклонения от налогов;
- возможен ввоз некачественного и поддельного товара.

В связи с этим наиболее разумной кажется идея легализовать параллельный импорт только той продукции, которая не может быть произведена в России.

Невозможность произвести продукцию на территории подсанкционной страны может быть связана как с недостаточным развитием технологий, так и с отсутствием специалистов, которые необходимы для организации высокотехнологичного производства. Одним из примеров наличия обеих этих проблем могут служить сложности с массовым производством микроэлектронных устройств с топологией меньше 90 нм (Сиротин, 2021). В качестве примера продукции, которая вполне может быть заменена отечественными аналогами, могут служить некоторые виды программного обеспечения.

Секретные соглашения для обхода санкций можно рассматривать не только на примере России. В статье (Teichmann, Falker, 2021) изучается обход санкций, наложенных на Иран, через Дубай. В работе реконструируются конкретные способы обхода санкций, полученные результаты количественно проверяются по данным, полученным из опросов. В работе (Yıldız, 2022) дано общее описание нескольких методов, также использующихся для обхода санкций в Иране:

- ввоз таких товаров, как медицинские расходные материалы, запчасти необходимые для производства, обычные потребительские товары европейского или американского производства, через Турцию или ОАЭ;
- конвертация иранских риалов в доллары или евро посредством товарной торговли на территории Турции такими товарами, как табак, нефть и золото.

Также интересен и пример Венесуэлы, где для обхода санкций предложена поддерживаемая государством криптовалюта Petro (Antonopolous, Nunes, Cottle, 2019). Эта мера может помочь совершать сделки в обход традиционной финансовой системы.

Обе рассмотренные страны являются примером небольших экономик, попытки исключения которых из мирового финансового процесса не связаны с непозволительно высокими издержками. Отчасти это и делает возможным санкционное давление на такие страны. При этом живучесть экономики напрямую зависит от ее гибкости и неизбежно связана с возможностью организации секретных соглашений и серых схем. Экономика России хоть и больше, но все еще недостаточно велика, чтобы введение санкций было невозможно. По-другому ситуация обстоит, например, с Китаем. В виду глобализации современных экономических процессов введение ограничений против такого крупного игрока может повлечь катастрофические последствия для мировой экономики, кроме того, в таком случае возникли бы отдельные сложности в соотношении мощности системы отслеживания регулятора страны, наложившей санкции, и количества агентов, нарушающих эти ограничения. Таким образом, можно сказать, что в случае введения мер против такой большой экономики ее функционирование возможно и без заключения секретных соглашений.

4. Секретные подсанкционные соглашения и специфичность актива

Секретные подсанкционные соглашения наиболее актуально рассматривать в контексте специфичности актива. Одной из ключевых проблем в постсанкционной России является нехватка высокотехнологичного оборудования, деталей и запчастей для него. С разрешением параллельного импорта проблема не решилась, так как производители высокотехнологичных товаров опасаются вторичных санкций. Действительно, даже если продажа товара была осуществлена через третье не аффилированное с российской компанией лицо, при высокой

специфичности товара санкционному регулятору легко определить исходного производителя и наказать его за подсанкционную сделку.

Согласно О. Уильямсону (Williamson, 1991), специфичность актива определяет выбор дискретной институциональной альтернативы. Рассматривая выбор в пространстве «неопределенность–специфичность» при обычных обстоятельствах, не связанных с секретными соглашениями (рис. 2), оптимальная альтернатива – рынок – при низкой неопределенности и специфичности, при высокой неопределенности и ниже среднего уровня специфичности, гибрид – при низкой и средней неопределенности и средней специфичности, иерархия – при высокой специфичности и любой неопределенности, и выше средней специфичности и высокой неопределенности (Williamson, 1991).

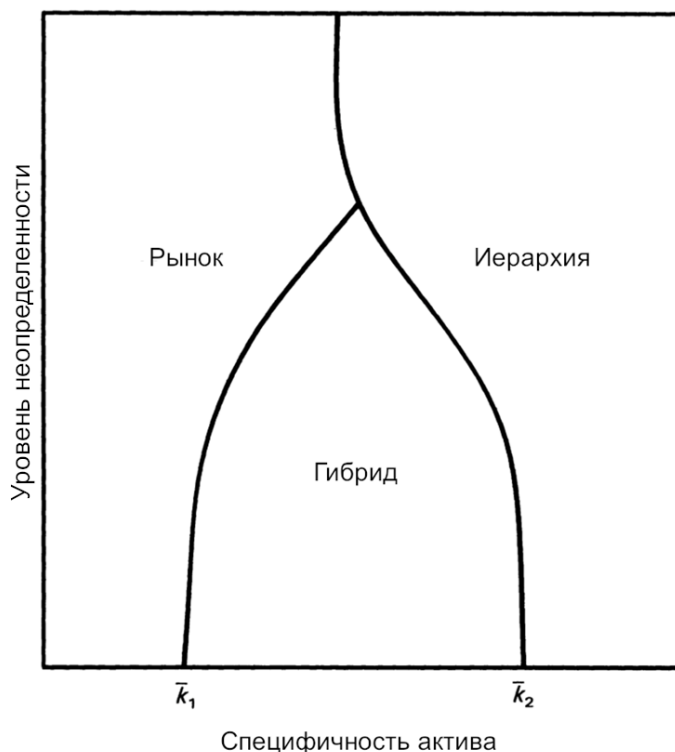


Рисунок 2. Выбор дискретной институциональной альтернативы в зависимости от неопределенности и специфичности (Williamson, 1991)

Рассмотрим возможные институциональные альтернативы с учетом непрозрачности изучаемых соглашений. Создание международной компании для обеспечения ввоза иностранных товаров или экспорта подсанкционных товаров в нынешних условиях стало гораздо сложнее, так как это может повлечь за собой непозволительно высокие риски экспроприации правительствами других государств активов, находящихся на их территории, как произошло с активами компании «Газпром», национализированными правительством Германии и переведенными под принудительное управление правительством Польши (Правительство Германии..., 2022). Кроме того, создание такой структуры связано и с другими рисками: к предприятию, формально связанному с тем, в отношении которого введены санкции, могут быть также применены санкции, которые станет гораздо сложнее обходить в виду жесткой связи между иностранным подразделением и подразделением в России. Указанные связи могут отслеживаться через

постоянный поток трансакций между одними и теми же связанными фирмами, даже при отсутствии юридически оформленных взаимоотношений. Кроме того, усложняется и вопрос контроля над дочерними предприятиями: применение насилия в качестве окончательного разрешения разногласия в другой стране далеко не всегда может быть возможно. С учетом этого в связи с тем, что иерархия при подсанкционных соглашениях с компаниями других стран значительно затруднена, зона иерархии на графике сокращается. Часть пространства, где оптимальной была иерархия, заменяет гибрид (рис. 3). Зона рыночного механизма не увеличивается, так как при повышении специфичности эффективность механизма цен снижается, что может быть связано с усложнением обеспечения достоверности обязательств по мере роста специфичности товара. Кроме того, при достаточно высокой специфичности обычный рыночный механизм может и вовсе оказаться неприменимым ввиду необходимости вложений в обеспечение непрозрачности в данном случае, что более подробно будет рассмотрено далее.

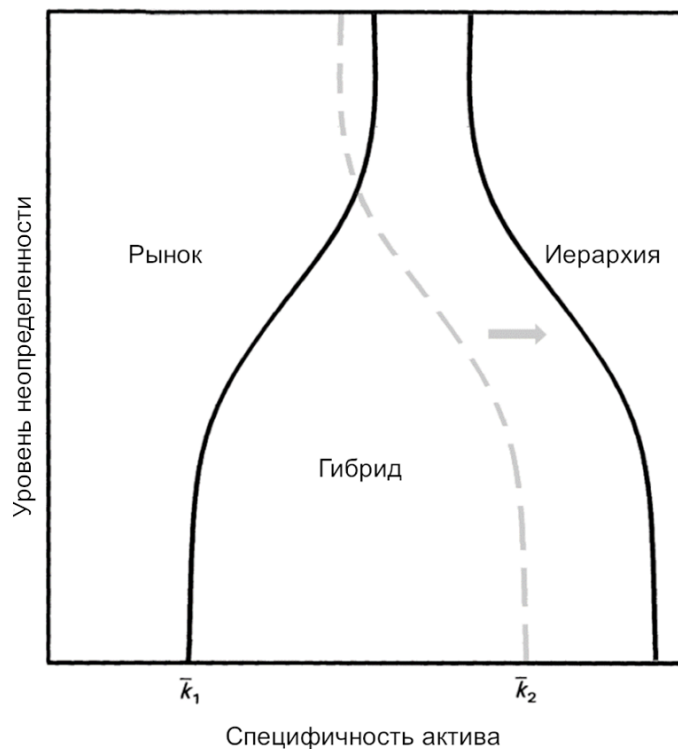


Рисунок 3. Выбор дискретной институциональной альтернативы в зависимости от неопределенности и специфичности с учетом непрозрачности соглашений (составлено авторами)

5. Моделирование секретных подсанкционных соглашений в условиях специфичности

Для более глубокого понимания предмета исследования возможно смоделировать поведение сторон секретного подсанкционного соглашения. В данной модели подсанкционное соглашение мы будем трактовать как любое взаимодействие компании, находящейся под

санкциями, с компанией, находящейся в стране, которая ввела санкции², а также соглашение, запрещенное санкциями между компанией, находящейся в стране, которая ввела санкции, и компанией, находящейся в подсанкционной стране³.

Модель можно описать в виде двухшаговой игры. На первом шаге покупатель делает вложения в непрозрачность сделки и предлагает контракт продавцу. На втором шаге продавец выбирает, соглашаться ли на контракт. Прибыль компании-покупателя в подсанкционном соглашении зависит от вложений в непрозрачность соглашения, ожидаемых потерь от раскрытия соглашения:

$$\pi_B = \begin{cases} a - \alpha * f(Secrecy) - P(f(Secrecy), S) * L, & \text{если контракт заключен} \\ \theta, & \text{если контракт не заключен,} \end{cases}$$

где a – автономная прибыль от сделки, $f(Secrecy)$ – вложения покупателя в непрозрачность, α – коэффициент дополнительных издержек от вложений в непрозрачность, который может отличаться в зависимости от отрасли и особенностей компании, $P(Secrecy)$ – вероятность раскрытия сделки, S – уровень специфичности актива, L – потери покупателя от раскрытия сделки (издержки поиска других подрядчиков, потерянное время и т. д.). Для упрощения вычислений положим $f(Secrecy) = c * Secrecy$, линейную зависимость издержек на обеспечение непрозрачности от ее уровня. Наконец, θ – прибыль компании-покупателя при незаключении секретного соглашения. Это могут быть потери от отсутствия поставщиков, прибыль от покупки у отечественного производителя (производящего товар такого же или другого качества), издержки от «канибализации» оборудования (разбор единиц техники на запчасти для других единиц) и т. д.

Прибыль продавца зависит от выручки от продажи и ожидаемых издержек при раскрытии:

$$\pi_S = \begin{cases} b - P(f(Secrecy), S) * F, & \text{если контракт заключен} \\ 0, & \text{если контракт не заключен,} \end{cases}$$

где b – автономная прибыль от сделки, F – штраф за раскрытие сделки.

В зависимости от специфичности актива вероятность раскрытия сделки отличается. Высоко специфичный актив – уникален для каждого производителя и продавца, поэтому продавец, даже если не знает, кто предлагает ему контракт, на основе приобретаемого товара может распознать истинного покупателя (например, уникальная для станка деталь). Также для большей детализации предположим, что существует какая-то независимая от непрозрачности вероятность раскрытия сделки, т. е. невозможно полностью обеспечить секретность сделки.

Вероятность раскрытия покупки абсолютно не специфичного актива никак не зависит от непрозрачности и находится на высоком уровне. Для товара низкой специфичности небольшие уровни непрозрачности сильно снижают риски раскрытия, а высокие – меньше. Для товара высокой специфичности, наоборот, риски раскрытия заметно уменьшаются от высоких уровней

² Примером такого соглашения может быть заключение контракта по покупке программы работы с клиентами подсанкционным банком.

³ Примером может быть покупка производителем в подсанкционной стране высокотехнологичного оборудования, импорт которого в эту страну запрещен.

непрозрачности сделки. Зависимость вероятности сохранения конфиденциальности сделки от непрозрачности и специфичности можно видеть на рис. 4.

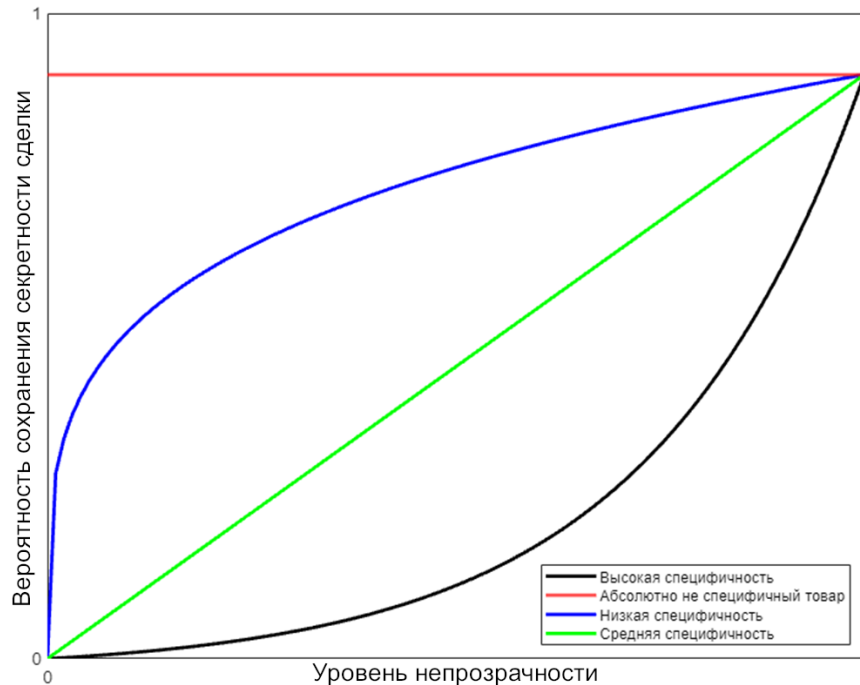


Рисунок 4. Зависимость вероятности сохранения секретности сделки от уровня непрозрачности

Сделка состоится, если продавцу предложат выгодный для него контракт. Условие выполнения:

$$b - P(f(\text{Secrecy}), S) * F \geq 0 \Rightarrow P(f(\text{Secrecy}), S) * F \leq b \Rightarrow P(f(\text{Secrecy}), S) \leq \frac{b}{F}.$$

Исходя из полученного соотношения, если прибыль от соглашения больше штрафа регулятора, сделка будет всегда заключена. Действительно, в этом случае штраф играет только перераспределительную роль, а не предостережительную. Таким образом, в зависимости от уровня специфичности продавец ожидает уровень непрозрачности не менее Secrecy^* .

Пусть контракт заключается. Тогда покупатель решает задачу максимизации прибыли при условии минимального уровня непрозрачности:

$$a - \alpha * f(\text{Secrecy}) - P(f(\text{Secrecy}), S) * L \rightarrow \max(\text{Secrecy} | \text{Secrecy} \geq \text{Secrecy}^*).$$

Графическое решение задачи – см. рис. 5.

Таким образом, в случае с абсолютно не специфичным, низко- и среднеспецифичным товаром уровень непрозрачности, требуемый от продавца, часто оказывается ниже оптимального для покупателя, поэтому оптимальные вложения в непрозрачность находятся на уровне минимально требуемых. В случае с высокоспецифичным товаром ситуация отличается. Уровень непрозрачности, предъявляемый продавцом, оказывается выше оптимального, однако максимизирующий при условии заданной минимальной непрозрачности равен 1.

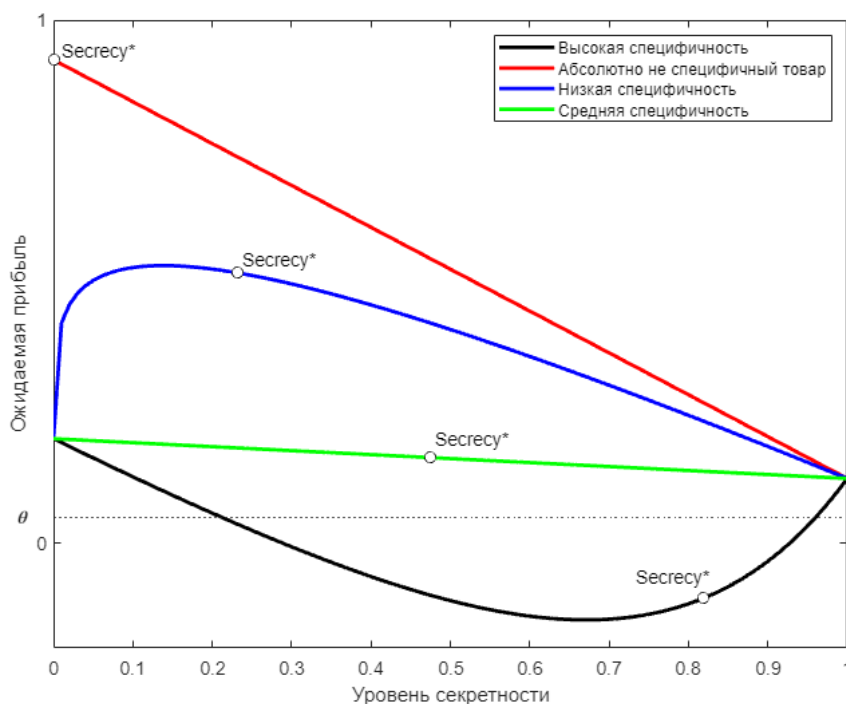


Рисунок 5. Вероятность раскрытия сделки и непрозрачность

Рассмотрим несколько случаев соотношения параметров модели.

Высокая прибыль от использования альтернатив. В данном случае меняется параметр θ . При высоких значениях альтернативной прибыли соглашение будет невыгодно покупателю, контракт не будет предложен (рис. 6).

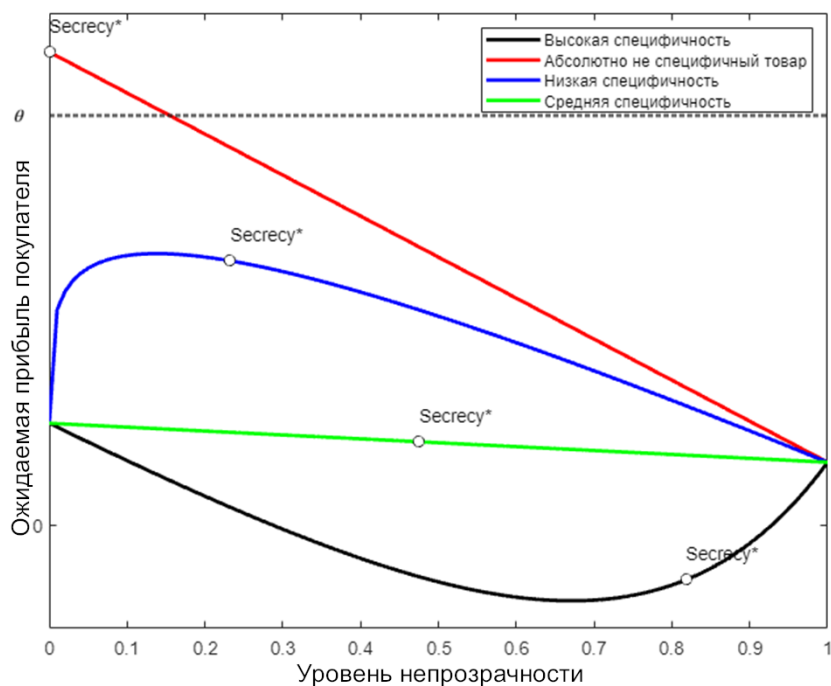


Рисунок 6. Вероятность раскрытия сделки и непрозрачность в случае высокой прибыли от альтернативы

С увеличением параметра θ сначала становится невыгодным соглашение с высоко специфичным активом, затем – с активом средней специфичности, затем – с активом низкой специфичности и, наконец, с абсолютно не специфичным активом.

Высокие издержки продавца при раскрытии сделки. В данном случае растет параметр L . Например, в контракт может включаться компенсация продавцу за раскрытие сделки, удержание продавцом залога, покупатель может нести высокие издержки из-за раскрытия сделки вследствие затрудненного поиска новых поставщиков, репутационных потерь и т. д. (рис. 7).

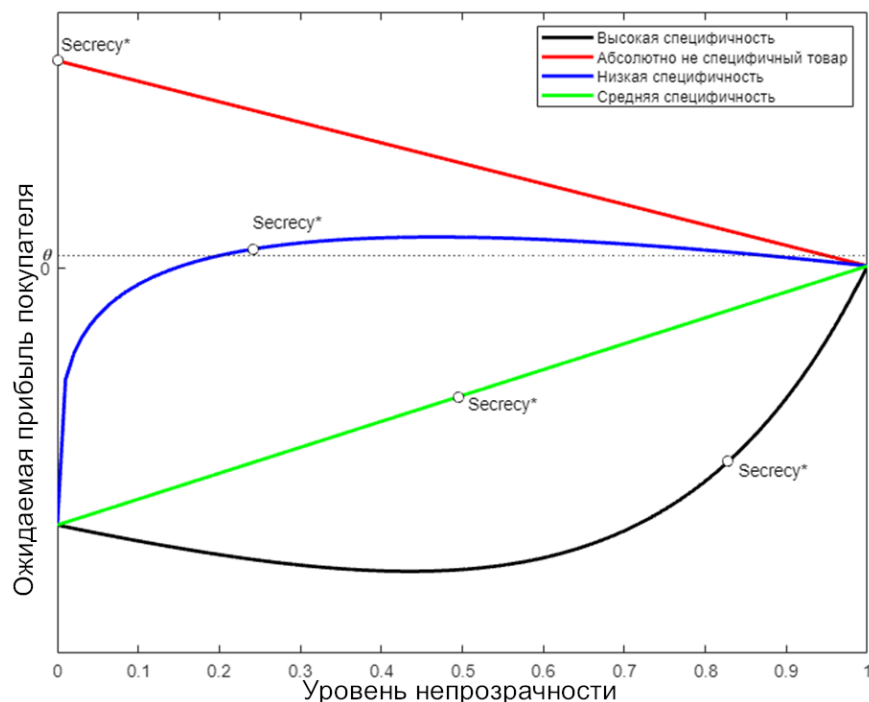


Рисунок 7. Вероятность раскрытия сделки и непрозрачность в случае высоких издержек покупателя

Максимизирующие значения непрозрачности (кроме случая абсолютной не специфичности) находятся выше, чем требуемые продавцом, поэтому вложения покупателя в непрозрачность окажутся выше. Кроме того, при достаточно высоких издержках в случае раскрытия возможно, что прибыль от альтернативы, даже если она низкая, может оказаться выше, чем от соглашения. Иными словами, покупатель может слишком сильно бояться риска и вовсе не предлагать контракт продавцу.

Низкие издержки от вложений в непрозрачность. Если вложения в непрозрачность для покупателя недорогие, ситуация похожа на высокие издержки в случае раскрытия (рис. 8). Требуемая минимальная непрозрачность может оказаться ниже, чем максимизирующая прибыль, поэтому покупатель будет инвестировать в нее сверх требуемого. В случае со средней и высокой специфичностью покупатель будет вкладываться в полную непрозрачность, а случае с низкой специфичностью – существует оптимальный уровень непрозрачности, а для абсолютно не специфичного товара вложения в непрозрачность не требуются.

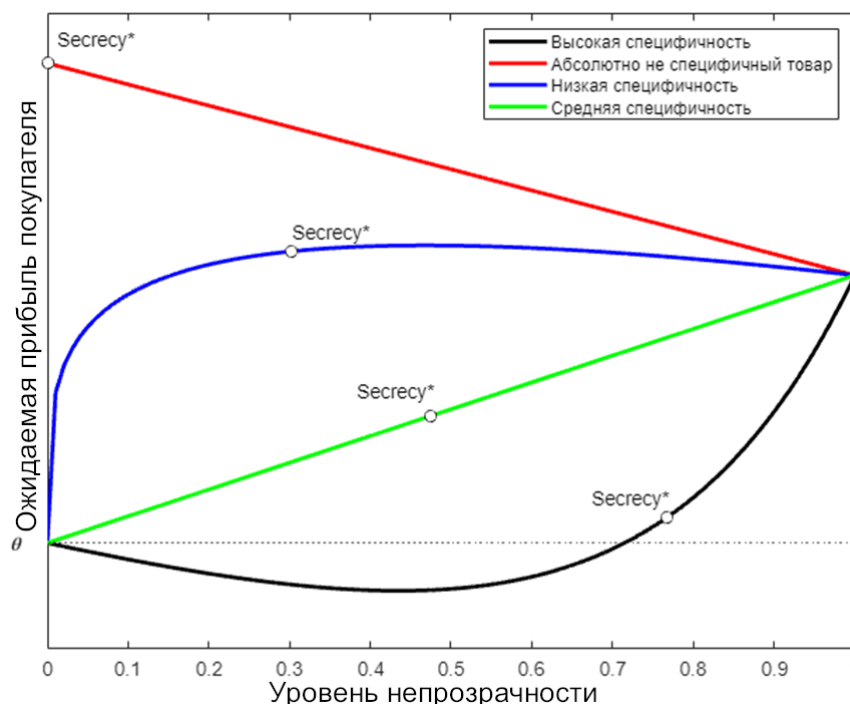


Рисунок 8. Вероятность раскрытия сделки и непрозрачность в случае низких издержек непрозрачности

Действия регулятора

В данной модели действуют два регулятора – страны, которая ввела санкции (регулятор-санкционер), и страны, в отношении которой введены санкции (подсанкционный регулятор). Задачи первого – пресечение секретных подсанкционных соглашений и создание условий, при которых заключение соглашений будет не выгодно. Задача второго может заключаться как в поддержке покупателя и максимизации его прибыли, так и в стимулировании выбора альтернатив (к примеру, стимулирование покупки у отечественного, а не зарубежного продавца).

Действия регулятора-санкционера могут заключаться в повышении штрафа и инвестициях в обнаружение секретных подсанкционных соглашений. В случае с повышением штрафа будет расти требуемая продавцом непрозрачность:

$$P(\text{Secrecy}, S) \downarrow < \frac{b}{F \uparrow}.$$

Как можно видеть, вероятность никогда не станет равной нулю, но отношение выручки к штрафу может быть настолько высоким, что автономная вероятность раскрытия может быть выше, чем минимальная допустимая вероятность раскрытия. В этом случае продавец будет настолько сильно опасаться наказания, что не согласится ни на один контракт.

В случае с вложением в раскрытие секретных сделок регулятор либо повышает автономную или предельную от специфичности вероятность, либо понижает эффективность вложений в непрозрачность. Как и в случае с повышением штрафа, значение вероятности раскрытия может быть слишком высоким, и продавцы будут опасаться сделок с подсанкционными компаниями.

Действия подсанкционного регулятора могут стимулировать секретные соглашения. Так, например, регулятор может субсидировать вложения в непрозрачность. Тогда для покупателя уменьшатся издержки вложений в непрозрачность (описано в случае «Низкие издержки от вложений в непрозрачность»), и сделка будет заключена в большем числе случаев. Другая стратегия регулятора – стимулирование выбора альтернативы. Тогда он, как и регулятор-санкционер, будет повышать штраф за раскрытие непрозрачности, т. е. для продавца вырастет параметр L (случай «Высокие издержки продавца при раскрытии сделки»). Примером такого стимулирования может быть разрешение параллельного импорта в России осенью 2022 г., по сути приблизившее прибыль от альтернативы к автономной прибыли от покупки в секретном соглашении.

6. Прикладные следствия секретных подсанкционных соглашений

В России активное развитие импортозамещения происходит с 2014 г. Однако российским производителям не всегда удается добиться того же качества, что и у иностранных товаров. При этом если качество отечественного товара незначительно ниже или не влечет за собой рисков, связанных с большим ущербом, предприятие может согласиться использовать его, если же эти условия не выполняются – компании может быть более выгодно закупить товар иностранного производства, даже с учетом дополнительных издержек на построение подходящей логистической цепочки и обеспечение непрозрачности. Пороговое значение качества, при котором для предприятия будет более предпочтителен вариант секретного соглашения, зависит от специфичности товара, его габаритов, вложений в непрозрачность и других характеристик, которые могут повлиять на вероятность обнаружения соглашения.

Одним из практических примеров замены иностранного продукта на российский может быть внедрение легального российского программного обеспечения вместо иностранного: замена системы автоматизированного проектирования и черчения AutoCAD, производства американской компании Autodesk, прекратившей свою деятельность на территории Российской Федерации, на отечественную систему nanoCAD. Данная ситуация соответствует варианту, при котором российский аналог сохраняет основные функции оригинала на уровне, достаточном для отказа от вступления в секретное соглашение с целью получения доступа к иностранному продукту. Такой вариант соответствует результатам модели, полученным при рассмотрении ситуации высокой прибыли от использования альтернатив: программы САПР можно отнести к товарам со средней специфичностью (так как они применяются в проектных и эксплуатационных организациях разных отраслей промышленности, но в сферах, не связанных с промышленностью вряд ли применимы), соответственно получение иностранной программы может быть не выгодно даже при низких необходимых вложениях в непрозрачность. Кроме того, при обсуждении цифровых продуктов, особенно полученных нелегальным путем, следует также учесть и возможность утечки данных, что еще больше снизит привлекательность такого варианта.

Другим примером, где более предпочтительным оказался вариант поставки иностранного оборудования в обход санкций, может служить ситуация с поставкой турбин SGT5-2000E, произведенных компанией Siemens, для строительства электростанций в Крыму в 2017 г. (Трубоскандал..., 2017). В данном случае непрозрачность должна была быть обеспечена действиями компании «Техпромэкспорт», убедившей немецкого производителя в том, что

приобретаемые турбины не будут использоваться в Крыму. Рассматриваемые товары можно отнести к высокоспецифичным, так как применение турбин на тех или иных объектах ограничено целым рядом параметров. Кроме того, импорт подобных устройств требует довольно больших вложений в непрозрачность (ситуация, обратная к той, что описана при моделировании низких издержек от вложений в непрозрачность) в силу в первую очередь габаритов товара. Однако проектирование объектов электроэнергетики осуществляется индивидуально, соответственно замена такого элемента, как турбина, может повлечь за собой необходимость замены смежного оборудования при существенном несовпадении по параметрам, что делает издержки переключения в таком случае непозволительно высокими. Головной образец наиболее близкого по мощности варианта газовой турбины российского производства (ГТЭ-170 производства компании «Силовые машины») был завершен только в декабре 2022 г. («Силовые машины»..., 2022). Таким образом, соотношение альтернативной прибыли и прибыли в случае заключения секретного соглашения оказалось таким, что компания «Техпромэкспорт» была вынуждена приобрести четыре комплекта газотурбинных установок Siemens для станций в Крыму на вторичном рынке.

Отдельную сложность применительно к секретным соглашениям в условиях санкций представляет вопрос о роли государства в регулировании подобного рода отношений и о соотношении формальных и неформальных правил в этом случае.

Примером реакции регулятора на введение санкций (при моделировании приводились варианты действий регулятора и результаты, к которым данные действия могут приводить) может служить введение легализации параллельного импорта, упомянутое выше. В целом отношения закона и неформальных правил при этом можно охарактеризовать как преемственность (Шаститко, 2010): в данном случае неформальные правила стали источником формального. При этом данная мера применяется не ко всем импортным товарам, таким образом подсанкционный регулятор стимулирует импорт только определенной группы товаров, снижая необходимые для обеспечения непрозрачности издержки.

Связь формальных и неформальных правил применительно к секретным соглашениям в контексте российской экономики можно продемонстрировать на следующем примере: Минпромторг обсуждает ограничение параллельного импорта вычислительной техники (Власти допустили..., 2023). Через неделю после публикации новостей об этом иностранные банки стали отказываться принимать оплату за электронику, импортируемую в Россию, боясь попасть под вторичные санкции (так как при отмене схемы параллельного импорта для этих товаров, их придется оформлять официально) (Банки в Армении..., 2023). Рассматриваемую ситуацию можно охарактеризовать как пример взаимодействия формальных и неформальных правил, где формальные правила – это санкции США и ЕС, с одной стороны, и приказ Минпромторга, легализующий параллельный импорт – с другой, а неформальные – самоорганизация экономических агентов, позволяющая совершать сделки в обход санкций. При этом можно отметить, что присутствует взаимодополняемость между указанными неформальными правилами и приказом о параллельном импорте: неформальные правила в данном случае являются продолжением формальных. В такой ситуации изменение формального правила или даже угроза его изменения (исключение ряда наименований из списка товаров, разрешенных для параллельного импорта) неизбежно ведут к возникновению сложностей в отношении применения

установившихся неформальных правил. Данный случай также связан с рассмотренными при моделировании действиями подсанкционного регулятора: такие действия связаны с ростом вложений в непрозрачность для покупателя.

Еще одним интересным примером является ситуация с Райффайзенбанком. До недавнего времени данный банк был единственным крупным банком, через который возможны были переводы в евро и долларах, в том числе и в недружественные страны. При этом секретные соглашения не заключались. Для банка осуществление таких операций в легальном поле хоть и было сопряжено со значительными издержками, но тем не менее приносило рекордную прибыль: прибыль российского отделения Райффайзенбанка выросла в 4,3 раза за 2022 г. (Российская «дочка»..., 2023). Однако проблемы в осуществлении переводов в валютах недружественных стран могут возникнуть из-за ограничений, вводимых банками-корреспондентами: так Райффайзенбанк объявил о приостановке переводов в евро в целый ряд стран, связанной именно с такими ограничениями (Райффайзенбанк ограничит..., 2023).

В случае экспорта, как было отмечено выше, важное влияние может оказать возможность получения покупателем дополнительной прибыли. Данный вопрос можно рассмотреть на примере экспорта российской нефти (рис. 9).

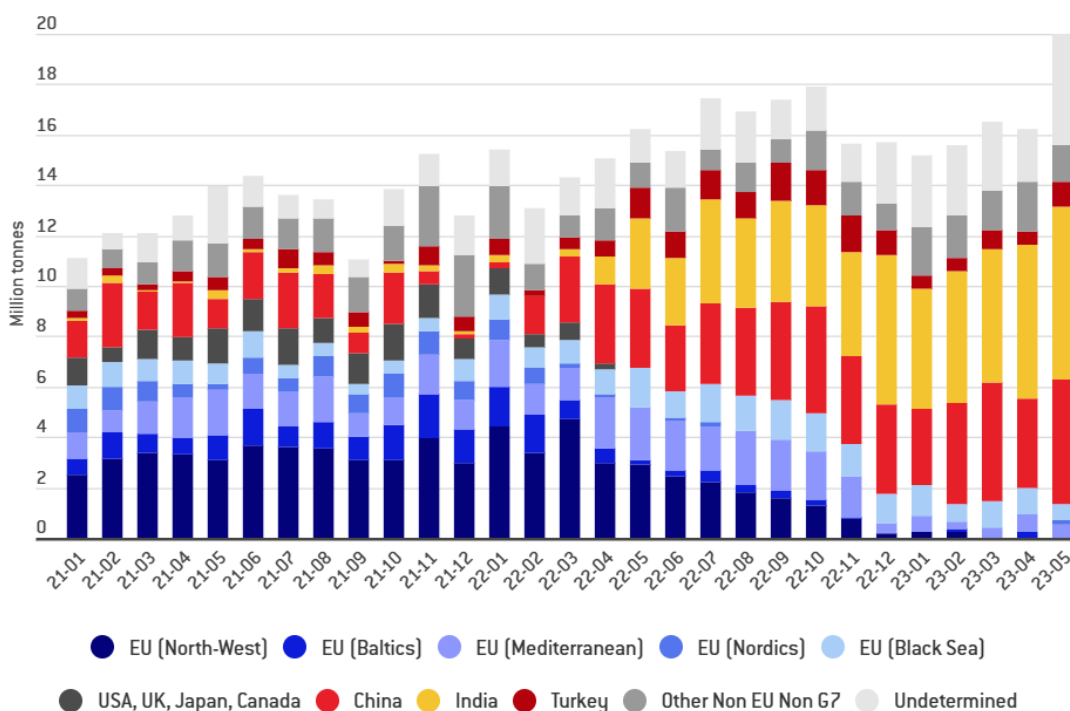


Рисунок 9. Отгрузки сырой российской нефти по регионам (Russian crude oil..., 2023)

После ввода санкций значительно возрос объем отгрузки сырой нефти в неизвестном направлении. Это может быть связано с возможностью покупки российской нефти со значительным дисконтом, ее переработкой и дальнейшей продажей финального продукта по куда более высокой цене. Важно отметить, что при этом нефть относится к товарам, которые различаются по химическому составу в зависимости от региона добычи (в первом приближении можно говорить о таких отличиях, как отличия в плотности и в уровне содержания серы).

Соответственно, можно определить, где была добыта приобретаемая нефть. Стоит отметить, что нефть при этом не является высокоспецифичным активом. Таким образом, покупка российской нефти связана с рисками для покупателей, однако покупатели готовы идти на этот риск из-за возможных дополнительных выгод.

Заключение

В работе рассмотрены секретные соглашения в целом и применительно к организации торговли подсанкционными товарами. Приведены различные варианты и методы такого взаимодействия, описанные в научной литературе на данный момент. Описаны основные институциональные особенности организации такого рода соглашений. Сделаны выводы о применимости дискретных институциональных альтернатив в зависимости от специфичности в данном случае: подходящими для секретных соглашений вариантами являются гибридные соглашения или стандартные рыночные механизмы (иерархия оказывается неприменима).

Кроме того, были смоделированы отношения покупателя и продавца подсанкционного товара. При этом учтен разный возможный уровень специфичности товара и получены следующие выводы.

1. В случае высокой прибыли от использования легальной альтернативы может сложиться ситуация, когда сделка не будет предложена продавцу. Пороговое значение параметра θ , при котором становится более выгодным альтернативный вариант, снижается по мере роста специфичности товара.

2. В случае высоких издержек при раскрытии сделки пороговое значение параметра θ снижается при росте указанных издержек.

3. В случае низких предельных издержек от вложений в непрозрачность минимальное требуемое значение непрозрачности для средне- и высокоспецифичных товаров оказывается ниже, чем то, при котором прибыль достигала бы максимума. Для товаров с низкой специфичностью и абсолютно неспецифичных товаров минимальный требуемый уровень непрозрачности соответствует оптимальному.

Также рассмотрено влияние решений, принимаемых регулятором страны, наложившей санкции, направленное на снижение привлекательности их обхода. Для страны, на которую санкции наложены, влияние ее регулятора может быть двояким: направленным на стимулирование заключения секретных соглашений или на стимулирование выбора легальной альтернативы в зависимости от выбранной данным регулятором политики.

В дополнение рассмотрены практические случаи, согласующиеся с результатами, полученными при моделировании. Также проанализирован вопрос связи формальных и неформальных правил при обеспечении заключения секретных соглашений, влияния изменения политики регулятора⁴.

⁴ Авторы выражают благодарности д.э.н., профессору А.Е. Шаститко за помощь в подготовке статьи, а также рецензентам за ценные замечания и комментарии.

Список литературы

- Буров В.Ю., Тумунбаярова Ж.Б., Ханчук Н.Н., Масалов П.В. Проблемы противодействия теневой экономике в научной литературе // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Экономика. 2022. Т. 38. № 3. С. 462–494.
- Гландин С.В. Роль Интернета в отслеживании нарушителей режима санкций США в отношении России // Вест. Моск. ун-та. Сер. 11. Право. 2018. № 6. С. 96–112.
- Долгов С.И., Савинов Ю.А., Кириллов В.Н., Тарановская Е.В. Возможности противодействия санкциям в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. № 4. С. 36–54.
- Игнатова Т.В., Добаев А.И. Оценка финансовых операций в международной системе «хавала» в контексте предотвращения угроз национальной безопасности // Финансовые исследования. 2018. № 1 (58). С. 17–25.
- Мортиков В.В. Проблема осуществления соглашений в современной экономике // Экономическая теория. 2009. Т. 6. № 3. С. 93–102.
- Сиротин Д.В. Состояние и возможности развития российской микроэлектронной отрасли // Экономическое возрождение России. 2021. № 3 (69). С. 105–122.
- Шаститко А.Е. Достоверность обязательств в контрактных отношениях: где пределы возможного? // Управленец. 2022. Т. 13. № 2. С. 20–33.
- Шаститко А.Е. Картель: организация, стимулы, политика противодействия // Российский журнал менеджмента. 2013. Т. 11. № 4. С. 31–56.
- Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2010.
- Шилов К.Д. Криптовалюты: тенденции рынка и санкции // Экономическое развитие России. 2023. Т. 30. № 2. С. 43–50.
- Antonopolous P., Nunes P.R., Cottle D. Circumventing sanctions: Venezuela's turn to cryptocurrencies // Venezuela in Focus: Economic, Political and Social Issues. 2019. P. 71–103.
- Gërkhani K., Cichocki S. Formal and informal institutions: understanding the shadow economy in transition countries // Journal of Institutional Economics. 2023. P. 1–17.
- Liu X., Shi H. Anti-dumping duty circumvention through trade rerouting: Evidence from Chinese exporters // The World Economy. 2019. Vol. 42. No. 5. P. 1427–1466.
- Schneider F. New COVID-related results for estimating the shadow economy in the global economy in 2021 and 2022 // International Economics and Economic Policy. 2022. Vol. 19. No. 2. P. 299–313.
- Teichmann F.M.J., Falker M.C. Circumvention of financial sanctions via Dubai's trade and commerce: the case of Iran // International Journal of Trade and Global Markets. 2021. Vol. 14. No. 6. P. 644–659.
- Timofeev I.N. «Sanctions for sanctions violation»: US department of treasury enforcement actions against the financial sector // Jpps. 2020. Vol. 2020. P. 6.
- Williamson O.E. Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives // Administrative science quarterly. 1991. P. 269–296.
- Yıldız E. Nested (in) securities: commodity and currency circuits in an Iran under sanctions // Cultural Anthropology. 2020. Vol. 35. No. 2. P. 218–224.

Банки в Армении и Казахстане заблокировали счета для поставок в Россию. РБК. 07.06.2023: URL: <https://www.rbc.ru/politics/07/06/2023/64802ead9a79476267af9a8e?ysclid=limarjxs3y59122033> (дата обращения: 10.06.2023).

Власти допустили ограничение импорта техники Acer, IBM и Asus. РБК. 02.06.2023: URL: <https://www.rbc.ru/business/02/06/2023/647967cd9a7947fdf785dc39?ysclid=limaodkzp4290601159> (дата обращения: 10.06.2023).

Правительство Германии национализировало бывшую «дочку» «Газпрома». Forbes. 14.11.2022: URL: <https://www.forbes.ru/biznes/481120-pravitel-stvo-germanii-nacionalizirovalo-byvsuu-docku-gazproma?ysclid=lind6lfucs228245094> (дата обращения: 15.06.2023).

Райффайзенбанк ограничит исходящие платежи в евро. РБК. 21.06.2023: URL: <https://www.rbc.ru/finances/21/06/2023/6492c70f9a7947219a878787?ysclid=ljohhn1410143309801> (дата обращения: 10.07.2023).

Российская «дочка» принесла Raiffeisenbank половину прибыли в 2022 году Австрийская группа все еще рассматривает уход из России, хоть она и остается самым доходным рынком. РБК. 01.02.2023: URL: <https://www.rbc.ru/finances/01/02/2023/63da24e89a7947d8e15eb0e3?ysclid=ljohifpsn398394569> (дата обращения: 10.07.2023).

«Силовые машины» завершили сборку головного образца российской газовой турбины большой мощности ГТЭ-170. Силовые машины. 26.12.2022: URL: <https://power-m.ru/press-center/news/silovye-mashiny-zavershili-sborku-golovno-go-obraztsa-rossiyskoy-gazovoy-turbiny-bolshoy-moshchnosti-/?ysclid=lilw5iueg1293487344> (дата обращения: 10.06.2023).

Турбоскандал: как Siemens попал в историю с электростанциями в Крыму. РБК. 21.07.2017: URL: <https://www.rbc.ru/business/21/07/2017/5971dc0d9a7947fd7bc0c200?ysclid=lilwxtj58v556774667> (дата обращения: 15.07.2023).

Bloomberg сообщил о подготовке Россией «теневого флота» нефтетанкеров. РБК. 23.10.2022: URL: <https://www.rbc.ru/business/21/07/2017/5971dc0d9a7947fd7bc0c200?ysclid=lilwxtj58v556774667> (дата обращения: 10.07.2023).

Russian crude oil tracker. Bruegel. 15.06.2023: URL: <https://www.bruegel.org/dataset/russian-crude-oil-tracker> (дата обращения: 10.07.2023).

World Trade organization (2023), Trade profiles, Russian federation. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/RU_e.pdf (дата обращения: 10.07.2023).

SECRET AGREEMENTS IN SANCTIONED ECONOMIES

Stanislav V. Spektor,

Engineer, Undergraduate

Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Ekaterina A. Nazarova,

Undergraduate,

Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics

(Moscow, Russia)

Abstract

With the imposition of sanctions, Russian companies have faced an additional challenge: ensuring the purchase of goods whose imports are prohibited. For this purpose, various tools are used, among which are secret sub-sanction agreements. This paper studies secret sub-sanction agreements as an extension of negotiation theory. A model of secret sub-sanction agreements is proposed to highlight the strategies of market players and the level of opacity (secrecy) that will be achieved to enforce the contract. A modification of the principal-agent incentive contract model is also proposed that takes into account the risks of secondary sanctions against the agent. To verify the models and to study the problem under study in more detail, the cases of secret sub-sanction agreements and their outcomes are considered.

Keywords: Sanctions, agreement conclusion, agreement participation, secrecy, opacity of the agreement, asset specificity.

JEL: F51, L14, D23, D86.

For citation: Spektor, S.V., Nazarova, E.A. Secret Agreements in Sanctioned Economies. Scientific Research of Faculty of Economics. Electronic Journal, vol. 15, no. 4, pp. 51-74. DOI: 10.38050/2078-3809-2023-15-4-51-74.

References

Burov V.Yu., Tumunbayarova Zh.B., Khanchuk N.N., Masalov P.V. Problemy protivodeystviya tenevoy ekonomike v nauchnoy literature. Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ser. Ekonomika. 2022. Vol. 38. No. 3. P. 462–494. (In Russ.).

Glandin S.V. Rol' Interneta v otslezhivaniy narushiteley rezhima sanktsiy SShA v otnoshenii Rossii. Vest. Mosk. un–ta. Ser. 11. Pravo. 2018. No. 6. P. 96–112. (In Russ.).

Dolgov S.I., Savinov Yu.A., Kirillov V.N., Taranovskaya E.V. *Vozможnosti protivodeystviya sanktsiyam v mezhdunarodnoy torgovle*. Rossiyskiy vneshneekonomicheskii vestnik. 2022. No. 4. P. 36–54. (In Russ.).

Ignatova T.V., Dobaev A.I. *Otsenka finansovykh operatsiy v mezhdunarodnoy sisteme «khavala» v kontekste predotvrashcheniya ugroz natsional'noy bezopasnosti*. Finansovye issledovaniya. 2018. No. 1 (58). P. 17–25. (In Russ.).

Mortikov V.V. *Problema osushchestvleniya soglasheniy v sovremennoy ekonomike*. Ekonomicheskaya teoriya. 2009. Vol. 6. No. 3. P. 93–102. (In Russ.).

Sirotin D.V. *Sostoyanie i vozможnosti razvitiya rossiyskoy mikroelektronnoy otrasli*. Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. 2021. No. 3 (69). P. 105–122. (In Russ.).

Shastitko A.E. *Dostovernost' obyazatel'stv v kontraktnykh otnosheniyakh: gde predely vozможnogo? Upravlenets*. 2022. Vol. 13. No. 2. P. 20–33. (In Russ.).

Shastitko A.E. *Kartel': organizatsiya, stimuly, politika protivodeystviya*. Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta. 2013. Vol. 11. No. 4. P. 31–56. (In Russ.).

Shastitko A.E. *Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya*. M.: TEIS, 2010. (In Russ.).

Shilov K.D. *Kriptovalyuty: tendentsii rynka i sanktsii*. Ekonomicheskoe razvitie Rossii. 2023. Vol. 30. No. 2. P. 43–50. (In Russ.).

Antonopolous P., Nunes P.R., Cottle D. *Circumventing sanctions: Venezuela's turn to cryptocurrencies // Venezuela in Focus: Economic, Political and Social Issues*. 2019. P. 71–103.

Gërkhani K., Cichocki S. *Formal and informal institutions: understanding the shadow economy in transition countries*. Journal of Institutional Economics. 2023. P. 1–17.

Liu X., Shi H. *Anti-dumping duty circumvention through trade rerouting: Evidence from Chinese exporters*. The World Economy. 2019. Vol. 42. No. 5. P. 1427–1466.

Schneider F. *New COVID-related results for estimating the shadow economy in the global economy in 2021 and 2022*. International Economics and Economic Policy. 2022. Vol. 19. No. 2. P. 299–313.

Teichmann F.M.J., Falker M.C. *Circumvention of financial sanctions via Dubai's trade and commerce: the case of Iran*. International Journal of Trade and Global Markets. 2021. Vol. 14. No. 6. P. 644–659.

Timofeev I.N. *«Sanctions for sanctions violation»: US department of treasury enforcement actions against the financial sector*. Jpps. 2020. Vol. 2020. P. 6.

Williamson O.E. *Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives*. Administrative science quarterly. 1991. P. 269–296.

Yıldız E. *Nested (in) securities: commodity and currency circuits in an Iran under sanctions*. Cultural Anthropology. 2020. Vol. 35. No. 2. P. 218–224.

Banki v Armenii i Kazakhstane zablokirovali scheta dlya postavok v Rossiyu. RBK. 07.06.2023: Available at: <https://www.rbc.ru/politics/07/06/2023/64802ead9a79476267af9a8e?ysclid=limarjxs3y59122033> (accessed: 10.06.2023). (In Russ.).

Vlasti dopustili ogranichenie importa tekhniki Acer, IBM i Asus. RBK. 02.06.2023: Available at: <https://www.rbc.ru/business/02/06/2023/647967cd9a7947fd785dc39?ysclid=limaodkzp4290601159> (accessed: 10.06.2023). (In Russ.).

Pravitel'stvo Germanii natsionalizirovalo byvshuyu «dochku» «Gazproma». Forbes. 14.11.2022: Available at: <https://www.forbes.ru/biznes/481120-pravitel-stvo-germanii-nacionalizirovalo-byvsuudocku-gazproma?ysclid=lind6lfucs228245094> (accessed: 15.06.2023). (In Russ.).

Rayffayzenbank ogranicit iskhodyashchie platezhi v evro. RBK. 21.06.2023: Available at: <https://www.rbc.ru/finances/21/06/2023/6492c70f9a7947219a878787?ysclid=ljohn1410143309801> (accessed: 10.07.2023). (In Russ.).

Rossiyskaya «dochka» prinesla Raiffeisenbank polovinu pribyli v 2022 godu Avstriyskaya gruppa vse eshche rassmatrivaet ukhod iz Rossii, khot' ona i ostaetsya samym dokhodnym rynkom. RBK. 01.02.2023: Available at: <https://www.rbc.ru/finances/01/02/2023/63da24e89a7947d8e15eb0e3?ysclid=ljohifpssn398394569> (accessed: 10.07.2023). (In Russ.).

«Silovye mashiny» zavershili sborku golovnoy obraztse rossiyskoy gazovoy turbiny bol'shoy moshchnosti GTE-170. Silovye mashiny. 26.12.2022: Available at: <https://power-m.ru/press-center/news/silovye-mashiny-zavershili-sborku-golovnoy-obraztse-rossiyskoy-gazovoy-turbiny-bolshoy-moshchnosti-/?ysclid=lilw5iueg1293487344> (accessed: 10.06.2023). (In Russ.).

Turboskandal: kak Siemens popal v istoriyu s elektrostantsiyami v Krymu. RBK. 21.07.2017: Available at: <https://www.rbc.ru/business/21/07/2017/5971dc0d9a7947fd7bc0c200?ysclid=lilwxtj58v556774667> (accessed: 15.07.2023). (In Russ.).

Bloomberg soobshchil o podgotovke Rossiey «tenevogo flota» neftetankerov. RBK. 23.10.2022: Available at: <https://www.rbc.ru/business/21/07/2017/5971dc0d9a7947fd7bc0c200?ysclid=lilwxtj58v556774667> (accessed: 10.07.2023). (In Russ.).

Russian crude oil tracker. Bruegel. 15.06.2023: URL: <https://www.bruegel.org/dataset/russian-crude-oil-tracker> (accessed: 10.07.2023).

World Trade organization (2023), Trade profiles, Russian federation. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/RU_e.pdf (accessed: 10.07.2023).