



TENÍZ CAPITAL

Ловушка эскалации: почему войны делятся дольше, чем планировали те, кто их начинал

USA

Irak

Ukraine

Israil

Escalation Trap

Afghanistan

Vietnam

Russia

Данный аналитический материал не является инвестиционной рекомендацией. Мы убеждены, что основную часть инвестиций следует размещать в инструментах с фиксированной доходностью. Но учитывая интерес клиентов к акциям, мы предоставляем аналитические обзоры без рекомендации к покупке.

Ловушка эскалации: почему войны длятся дольше, чем планировали те, кто их начинал

Война США с Ираном идёт седьмой месяц. В ночь на 1 сентября стороны обменялись самыми масштабными ударами более чем за месяц: американские военные заявили об атаке на десятки целей на южном побережье Ирана, Тегеран ответил ракетами по базам в Иордании, Бахрейне, Кувейте и Иракском Курдистане. Произошло это на фоне посреднических усилий Омана и Катара и через неделю после запуска американской санкционной кампании, которую в Вашингтоне назвали «экономическим днём Д».

Профессор Чикагского университета Роберт Пейп описывает происходящее через понятие «ловушки эскалации» (escalation trap). Логически этот framework построен не на текущих краткосрочных новостях, а на изучении истории конфликтов XX и XXI веков — Пейп три десятилетия исследовал, при каких условиях военное и экономическое принуждение действительно заставляет противника пойти на политические уступки, и в каких случаях оно этого не делает. Поэтому и разбирать нынешний конфликт логично в той же последовательности: сначала исторический материал, затем его приложение к сегодняшнему дню.

Урок первый: длинную войну не планирует никто

Общая черта затяжных конфликтов последнего столетия состоит в том, что в момент начала никто из принимавших решение не рассчитывал на долгую кампанию.

- **Вьетнам.** Воздушная кампания Rolling Thunder начиналась в марте 1965 года как программа постепенного давления, рассчитанная на несколько недель. Предполагалось, что Ханой оценит издержки и прекратит поддержку повстанцев на юге. Кампания шла три с половиной года, а война — ещё семь лет после её окончания.
- **Афганистан, СССР.** В декабре 1979 года вводился «ограниченный контингент» — сама формулировка отражала реальное ожидание: стабилизировать обстановку и выйти. Вывод войск завершился в феврале 1989 года, через девять лет.
- **Ирак, 2003.** Публичные оценки американского руководства перед вторжением измерялись неделями, а не месяцами. Американские войска ушли в конце 2011 года и вернулись через три года.
- **Афганистан, США.** Операция 2001 года задумывалась как ответная и ограниченная по задачам. Она стала самой длинной войной в американской истории — двадцать лет.

Это не перечень ошибок конкретных руководителей, а системное свойство самих решений такого типа. Решение о начале кампании принимается исходя из тактической выполнимости первого шага, тогда как её исход зависит от готовности противника принять политические требования. Расхождение между первым и вторым и образует ловушку.

Урок второй: что именно работает в принуждении

В работе «Bombing to Win: Air Power and Coercion in War» (1996) Пейп разобрал корпус воздушных кампаний XX века и разделил стратегии принуждения на две категории. Это разделение — ядро всего его аргумента.

Наказание (punishment) — причинение ущерба экономике и населению в расчёте на то, что боль станет непереносимой и руководство уступит.

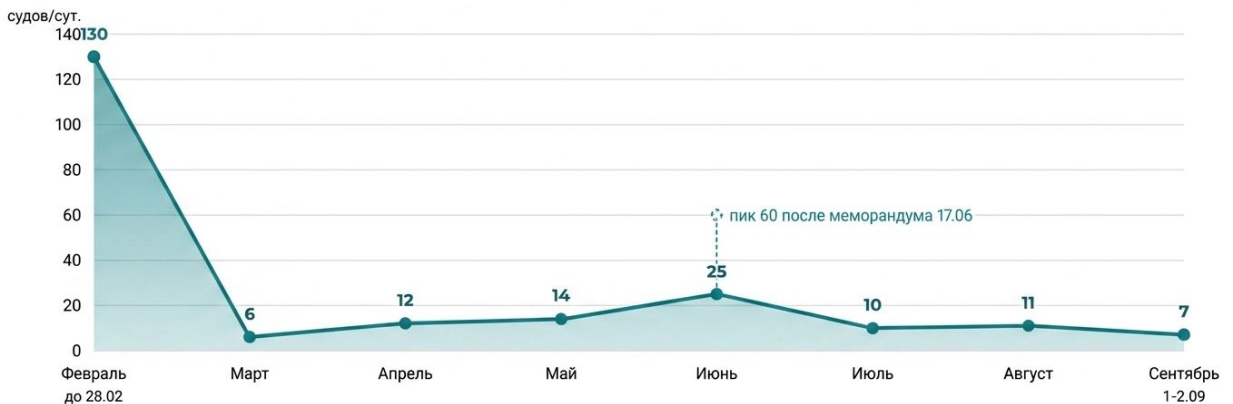
По данным Пейпа, стратегия почти не работает: государства адаптируются, страдания мобилизуют население вокруг власти, а само руководство несёт издержки в последнюю очередь.

Лишение возможности (denial) — уничтожение способности противника достичь его собственных военных целей. Работает именно она. Противник уступает не потому, что ему больно, а потому, что его план перестал быть выполнимым.

Давление на мировую экономику продолжается

Судозаходы через Ормузский пролив

Среднесуточное число судов всех типов по месяцам; оценки разных трекеров расходятся на 20-30%



Источники: Kpler (через CNBC, Reuters, AFP), S&P Global Commodities at Sea, IMF PortWatch, Lloyd's List

Вьетнамский материал показателен сам по себе. Rolling Thunder строилась как наказание — удары по инфраструктуре и промышленности ради изменения политической линии Ханоя — и результата не дала. Кампания 1972 года велась против конкретного наступления и по ограниченному кругу требований, и там давление сработало. Определяющим оказался не тоннаж бомб, а содержание требований и способность противника их выполнить.

Урок третий: статистика санкций

По экономическому принуждению у Пейпа есть отдельная работа — «Why Economic Sanctions Do Not Work» (International Security, 1997). Он пересмотрел массив из 115 санкционных эпизодов за 90 лет, в котором авторитетное исследование насчитывало 40 успехов. Пейп оспорил 35 из 40: часть случаев была разрешена прямым или косвенным применением силы, в части нет свидетельств, что цель пошла на требуемые уступки, часть вообще не являлась санкциями. Остаётся пять подтверждённых успехов — около 5% случаев вместо заявленных 34%.

Исторические иллюстрации того же порядка. Британская морская блокада Германии в Первую мировую нанесла тяжелейший гуманитарный ущерб, однако капитуляция наступила после поражения на фронте. Санкции против Ирака в 1990-е обрушили экономику примерно вдвое и не сменили режим — его сменило вторжение. И самый неудобный случай: американское нефтяное эмбарго против Японии летом 1941 года должно было принудить Токио к отходу из Китая. Оно поставило японское руководство перед выбором между медленным истощением и немедленным ударом, и в декабре был выбран второй вариант. Эмбарго не предотвратило войну, а определило её сроки.

Приложение к нынешнему конфликту: уступка, который никто не может совершить

Из этого исторического материала следует вывод, прямо приложимый к сегодняшнему дню. Принуждение работает тогда, когда у противника есть уступка, которую он способен сделать, оставшись собой. Если требование затрагивает то, что противник считает условием собственного существования, сопротивление до конца становится для него рациональным выбором — независимо от размера ущерба.

Куда возможно мы движемся

Стадии по Пейпу

Куда конфликт расходится после второй стадии



Нынешняя конфигурация именно такова: ни одна сторона не может получить значимый выигрыш иначе как через крупный стратегический проигрыш другой. Поэтому уступать не готов никто.

Для Вашингтона согласие на иранское администрирование Ормузского пролива было бы не уступкой в переговорах, а прецедентом: международный пролив, через который до войны проходило около 20 млн баррелей в сутки (б/с) нефти и нефтепродуктов, можно приватизировать силой. Цена такого прецедента выходит далеко за пределы Персидского залива.

Для Тегерана пролив остаётся единственным рычагом. Экспорт заблокирован, военная инфраструктура повреждена, союзники ослаблены. Способность нарушать чужое судоходство — единственная причина, по которой с Ираном вообще разговаривают. Отдать её в обмен на обещания означало бы разоружиться в момент максимальной уязвимости.

Требования сторон при этом не пересекаются: Иран настаивает на прекращении войны, снятии блокады и выводе американских сил, Вашингтон говорит о компенсации. Это не разрыв в цифрах, который закрывается торгом, а два взаимоисключающих описания того, кто проиграл.

Власть важнее денег

Отсюда следует принципиальное ограничение санкционного трека. В большой политике власть значит больше, чем деньги. Санкции предлагают размен: экономическое облегчение в обмен на стратегические позиции.

Для государства, считающего эти позиции условием собственного выживания, такой обмен невыгоден при любом уровне экономической боли, поскольку утраченное положение вернуть нельзя.

Кампания Operation Economic Outcast, объявленная 24 августа, распространяет вторичные санкции на пять секторов: авиация, судоходство, золото, технологии и цифровые активы. Инструмент новый, задача прежняя — нанести издержки, чтобы противник изменил поведение. Но проблема ловушки никогда не заключалась в недостатке ущерба.

Более того, экономическое удушение снижает у Ирана цену перекрытия пролива: чем меньше остаётся терять, тем дешевле обходится эскалация. Косвенно это признаёт и сама американская администрация, объясняя иранские атаки тем, что Тегеран действует военным способом, поскольку проигрывает экономически. В рамках Пейпа это прямое следствие выбранной стратегии — и одно из объяснений того, почему за неделю после объявления санкций последовал крупнейший за месяц обмен ударами.

Как отличить развязку от паузы

Историческая рамка полезна тем, что даёт проверяемые критерии. Выход из ловушки состоялся, если выполняются три условия: давление конвертируется в реальные политические уступки, а не в тактическое затишье; урегулирование закрывает предмет спора, а не откладывает его; деэскалацию можно продолжать, не вызывая нового витка.

Практическое следствие в том, что перемирие внутри ловушки выглядит ровно так же, как выход из неё. Меморандум от 17 июня продержался несколько недель и был объявлен недействующим в начале июля, что вдобавок подорвало доверие к промежуточным договорённостям как классу.

Что это значит для рынка

Brent — около \$95. В августе диапазон был \$79–94 при средней около \$88, то есть текущий уровень пробивает верх недавнего коридора. Консенсус при этом ниже рынка: опрошенные Reuters 1 сентября аналитики ждут среднюю цену 2026 года около \$85 и удержания выше \$80 до конца года. Этот ориентир предполагает, что нынешний уровень временный, то есть заякорен не на состоянии конфликта, а на его разрешении. Рынок закладывает перебои, но не закладывает их продолжительность.

Смотреть нужно на поток, а не на котировку. До войны через пролив проходило около 20 млн баррелей в сутки (далее — млн б/с) нефти и нефтепродуктов. Обходные маршруты по паспорту дают до 9 млн б/с, но на экспорт из этого уходит заметно меньше. К концу августа транзит через Ормуз опускался примерно до 6 млн б/с; 31 августа через пролив прошло пять судов против среднего около 14 за предыдущие десять дней. Разброс между неделями кратный, тогда как цена за тот же период двигалась в пределах 15–20%. Волатильность логистики выше волатильности цены.

Для позиционирования отсюда следует три вещи. Значима продолжительность нарушения поставок, а не амплитуда отдельного эпизода, поэтому моделировать имеет смысл длительность в неделях, а не пиковую котировку. Каждый раунд посредничества рынок будет читать как разворот — по рамке Пейпа это пауза внутри ловушки, пока не выполнены три критерия выше; меморандум от 17 июня продержался несколько недель и был объявлен недействующим в начале июля.

Мы исходим из того, что конфликт долгосрочный. Требования сторон не пересекаются, и уступка, которой добивается каждая из них, для другой означает стратегический проигрыш — то самое условие, при котором принуждение исторически не работает. Санкционный трек проблеме не снимает: чем меньше Ирану остаётся терять экономически, тем дешевле обходится эскалация в проливе. Давление на рынки через энергетику, по нашей оценке, будет затяжным, а не эпизодическим. Мы не считаем конфликт завершённым.



TENÍZ CAPITAL

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, носит исключительно информационный характер и не является предложением на совершение операций. Отмечаем, что прошлая доходность не является показателем доходности инвестиций в будущем.

АО «Teniz Capital Investment Banking» не несет ответственности за использование клиентами приведенной информации, а также за сделки и операции с финансовыми инструментами, упоминающимися в ней.

Финансовые инструменты, номинированные в иностранной валюте, могут быть подвержены влиянию динамики курса валют.

Рекомендуем оценивать целесообразность и риск тех или иных инвестиций и стратегий и учитывать волатильности рыночной конъюнктуры.

АО «Teniz Capital Investment Banking»

Республика Казахстан,
г. Алматы, пр. Назарбаева, 240 г,
БЦ Teniz Towers

г. Астана, ул. Сыганак, д.60/4,
БЦ Abu Dhabi Plaza

г. Актау, 12-й микрорайон, 79/1,
БЦ Меридиан

г. Уральск,
ул. Мухита, 110

г. Костанай, пр. Абая, 101,
ЖК Жана Кала

e-mail: clients@tenizcap.kz | tenizcap.kz
+7 771 722 79 51 (WhatsApp)
+7 778 208 88 80
+7 727 355 37 22

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНКИНГ
ib@tenizcap.kz

ДЕПАРТАМЕНТ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ
sales@tenizcap.kz