

# Глобализация по модели игры с нулевой суммой и превращение национальными государствами экономической политики в оружие<sup>1, 2</sup>

С. Мариотти

---

**Мариотти Серджио** – профессор экономики промышленности кафедры менеджмента, экономики и промышленной инженерии Миланского политехнического университета; 4 Via Lambruschini, 20156 Milan, Italy; sergio.mariotti@polimi.it

## Аннотация

**Цель исследования.** После десятилетий бурного роста с момента мирового финансового кризиса 2008 г. глобализация замедлилась, а ее ключевые двигатели (международная торговля и прямые иностранные инвестиции (ПИИ)) отчасти лишились своей мощи. Данное исследование пытается критически осмыслить текущий этап глобализации, определяемый в статье как «глобализация по модели игры с нулевой суммой» («выигрыш – проигрыш»). Этот этап характеризуется конкуренцией на уровне компаний, все более переплетающейся с соперничеством между национальными государствами, стремящимися выйти победителями в неких локальных спорах даже в ущерб прогрессу в интересах каждого по глобальным проблемам. В качестве «стратегов» государства реализуют такую политику, которая превращает экономическую взаимозависимость в оружие, что и анализируется в настоящей статье.

**Методология/подход.** Предложенный в статье подход в большей степени характеризуется постановкой проблемы, а не поиском решений. В последнем случае должны предлагаться четко сформулированные решения, что требует однозначности определений, которая, в свою очередь, маскирует сложность проблем. Настоящий этап глобализации настолько многогранен, что сама «проблематизация» становится сложной исследовательской проблемой. В этой связи, чтобы продвинуть науку вперед, акцент делается на политиках национальных государств: регулировании ПИИ и политизации международных торговых отношений; протекционизме; злоупотреблениях антимонопольным регулированием.

<sup>1</sup> Mariotti S. “Win-lose” globalization and the weaponization of economic policies by nationstates // *Critical Perspectives on International Business*. 2024. Vol. 20. No 5. P. 638–659. <https://doi.org/10.1108/croib-09-2023-0089>

Статья Серджио Мариотти (Sergio Mariotti) “‘Win-lose’ globalization and the weaponization of economic policies by nation-states” опубликована на английском языке в журнале *Critical Perspectives on International Business* издательством *Emerald Publishing Limited* по лицензии Creative Commons Attribution (CC BY 4.0). Согласно условиям данной лицензии, любой желающий может воспроизводить, распространять, переводить и создавать производные работы на основе этой статьи (как в коммерческих, так и в некоммерческих целях) при условии полной ссылки на оригинальную публикацию и авторов. С полными условиями лицензии CC BY 4.0 можно ознакомиться по адресу: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode>

**Конфликт интересов:** автор заявляет об отсутствии таковых.

<sup>2</sup> Перевод статьи выполнен П.А. Дорониным, научным сотрудником Центра исследований международных институтов Института прикладных экономических исследований (ЦИМИ ИПЭИ) Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС).

**Результаты.** Усиление конкуренции на уровне компаний / на уровне государств, стремящихся к получению непропорциональных преимуществ перед конкурентами, стало результатом противоречий и неудовлетворенности, копившихся долгие годы в рамках глобализационных процессов, выгоды от которых распределялись неравномерно. Конфликтность в международных экономических отношениях неизбежно будет нарастать, и возвращение к «глобализации по модели игры с ненулевой суммой» («выигрыш – выигрыш») маловероятно. Остро востребована такая смена вектора международного сотрудничества, которая позволит укрепить существующие и создать новые наднациональные институты управления. Их деятельность будет направлена на инклюзивное обеспечение глобальными благами.

**Оригинальность/ценность.** Статья объединяет дискуссии о будущем глобализации в международном бизнесе с интерпретациями из исследований промышленной политики и теории международных отношений. Это позволяет предложить рекомендации для лиц, принимающих решения, руководителей компаний и исследователей.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, торговля, межгосударственное соперничество, национальная политика, государство-стратег, глобализация по модели игры с нулевой суммой

**Для цитирования:** Мариотти С. Глобализация по модели игры с нулевой суммой и превращение национальными государствами экономической политики в оружие // Вестник международных организаций. 2024. Т. 19. № 4. С. 144–171 (на русском языке). doi:10.17323/1996-7845-2024-04-09

## 1. Введение

На протяжении десятилетий исследователи в области международного бизнеса уделяли пристальное внимание глобализации и тому, как многонациональные компании (МНК) извлекали выгоду из выхода на новые рынки через торговлю и прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Однако такие события, как глобальный финансовый кризис 2008 г., пандемия и конфликт на Украине, вынудили их сместить фокус. Увеличилось число исследований, посвященных замедлению глобализации и выработке предложений по корректировке стратегии МНК (например, [Buckley, 2020; 2023; Petricevic, Teece, 2019]). В редакционной статье, опубликованной в 2024 г. в *Journal of International Business Studies*, подчеркивается, что на текущий момент «политические аспекты ведения международного бизнеса занимают центральное место в повестке дня <...>, а оптимизм 1990-х годов относительно движения к миру без границ сменился дискуссиями о технонационализме, деглобализации, а также об ограничениях торговли и ПИИ» [Beugelsdijk, Luo, 2024].

В данной статье я предлагаю собственную интерпретацию текущего состояния глобализации как следствия беспрецедентного развития мировой экономики, сопровождавшегося негативными экономическими и социальными последствиями, которые зачастую оставались на периферии внимания или недооценивались как учеными, так и политиками. Международные рынки оказались перенасыщенными, и новые крупнейшие экономические игроки развернули ожесточенную борьбу со старыми за передел этих рынков при поддержке своих национальных государств. Последние вновь обрели силу как акторы, нацеленные на укрепление своего суверенитета, и «стратеги», дирижирующие своими национальными политиками в целях получения преимуществ в международном соперничестве, зачастую под предлогом защиты высших интересов своих народов.

Ослабление институтов, созданных в послевоенный период для регулирования международных отношений и разрешения конфликтов, является как следствием, так и причиной сложившейся ситуации. Далее я описываю эту новую реальность как «глоба-

лизацию по модели игры с нулевой суммой» («выигрыш – проигрыш»), подразумевая, что ее сопровождают конфликты между соперничающими компаниями, вплетенные в конкуренцию между государствами, что увеличивает экономическое и политическое разделение между победителями и проигравшими. В разработке этой концепции я опираюсь на критические исследования глобализации, которые давно указывают на сложившиеся глубокие политические дисбалансы и многочисленные примеры социального неравенства, обусловленные десятилетиями гиперглобализации [Rodrik, 2008; Stiglitz, 2017; Williamson, 2005], а также на теорию международных отношений, акцентирующую внимание на ситуации анархии, в которой разворачивается соперничество как на уровне государств, так и на уровне компаний [Havercroft, Prichard, 2017]. Здесь «анархия» понимается как отсутствие наднациональных структур, способных защищать рыночную экономику, содействовать координации между государствами, обеспечивать соблюдение соглашений и наложение работающих санкций на нарушителей, а также обеспечивать рост и выживание наций на пути к глобальному равновесию, ориентированному на всеобщее благосостояние.

Раздел 2 раскрывает возрождение государств как ключевых акторов в глобальном контексте. Выдвигается тезис о том, что такие термины, как «деглобализация» и «замедленная глобализация» (*“slowbalization”*) являются не вполне состоятельными, поскольку не до конца передают суть происходящих процессов; соответственно, взамен предлагается концепция глобализации по модели игры с нулевой суммой и анализируется меняющаяся роль государства как стратега. Для более детального анализа приводятся основные данные, отражающие динамику глобальных трендов последнего времени (подраздел 2.1). Далее представлена подборка фактов, указывающих на то, что государственная политика дрейфует в сторону выстраивания барьеров ПИИ и свободной торговле. Сквозь призму превращения национальных политик в оружие в рамках межгосударственного соперничества анализируются три основные сферы: скрининг входящих ПИИ национальными регуляторами и политизация международных торговых отношений; протекционистская промышленная политика; а также злоупотребления антимонопольным и отраслевым регулированием. Затем с отсылками к долгосрочным прогнозам ведущих международных институтов обосновывается, что наиболее вероятным сценарием дальнейшего развития ситуации станет усиление факторов, приведших глобализацию к развитию по модели игры с нулевой суммой. Наконец, в статье также рассматриваются возможные последствия сложившейся ситуации для исследований в области международной политики и международного бизнеса.

## 2. Переформатирование глобализации и субъектности национальных государств

### 2.1. Глобальные тренды

Глобализация – это состояние мира, характеризующееся все более плотными сетями взаимозависимости межконтинентального масштаба в условиях транснациональной и межкультурной интеграции любых видов активности [Keohane, Nye, 2000]. ПИИ и торговля выступают движущими силами глобализации. В табл. 1 показана динамика этих показателей в соотношении с ВВП. В период с 1990 по 2007 г., когда потоки ПИИ достигли своего максимума и начали появляться первые признаки надвигающегося глобального финансового кризиса, совокупный среднегодовой темп прироста ПИИ составлял 11,85%. Этот показатель был более чем вдвое выше темпов роста мирового ВВП и на 50% выше темпов роста торговли. Период с 2007 по 2014 г. характеризовался

отрицательной динамикой ПИИ (в среднем  $-4,5\%$ ), тогда как темпы роста торговли оставались выше динамики ВВП. В последние годы (2014–2022 гг.) динамика ПИИ вновь вышла в положительную зону (в среднем  $1,5\%$ ), но остается примерно вдвое ниже темпов роста торговли и ВВП за тот же период.

Рисунок 1 демонстрирует потоки ПИИ в период с 1970 по 2022 г. При оценке уровня глобализации по показателям ПИИ следует проявлять осторожность, поскольку данные могут недооценивать происходящее с течением времени изменение степени интернационализации. Это связано с тем, что данные собираются центральными банками преимущественно для составления платежного баланса страны. В реальности, когда МНК прочно закрепляются в какой-либо стране, они с большей вероятностью будут финансировать дальнейшее расширение за счет местных источников [Hennart, Sutherland, 2022]. Тем не менее рис. 1 наглядно иллюстрирует, что с начала XXI в., особенно после 2007 г., ПИИ перешли от фазы почти экспоненциального роста к периоду высокой волатильности и неопределенности. Эта «перекройка глобализации» поставила перед теорией международного бизнеса фундаментальные вопросы, подняв тему взаимоотношений между государственной политикой и нарастающими факторами волатильности, неопределенности, сложности и неоднозначности [Buckley, 2020; Petricevic, Teese, 2019].

Таблица 1. Совокупный средний темп роста мирового ВВП, торговли и прямых иностранных инвестиций, %

Экономический показатель	1990–2007 гг.	2007–2014 гг.	2014–2022 гг.
ВВП	5,15	2,00	2,90
Торговля	7,90	2,86	2,75
Прямые иностранные инвестиции	11,85	-4,50	1,50

Источник: рассчитано автором на основе базы данных ЮНКТАД.

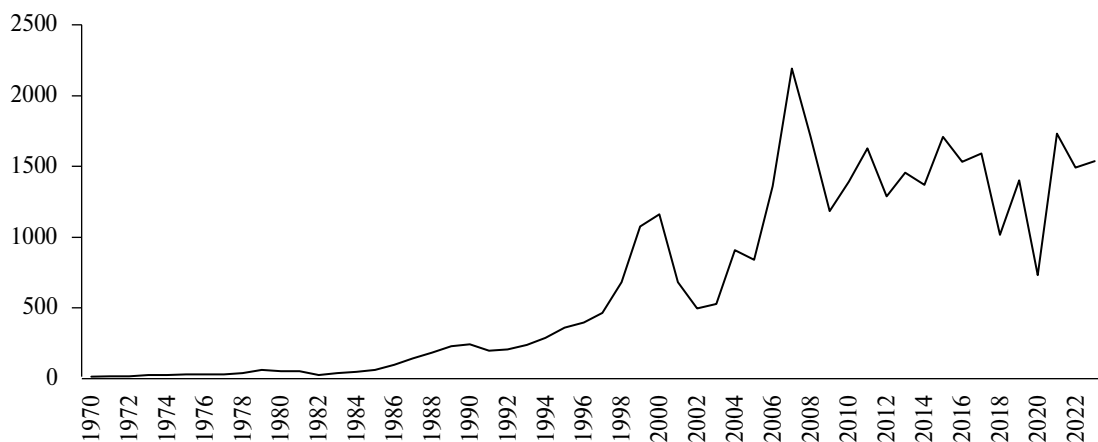


Рис. 1. Мировые потоки прямых иностранных инвестиций, 1970–2022 гг., млрд долл. США

Источник: составлено автором на основе базы данных ЮНКТАД по прямым иностранным инвестициям / многонациональным компаниям.

В литературе данный феномен определяется по-разному. Термин «деглобализация» подразумевает отступление глобализации, сопровождающееся процессами регионализации [Enderwick, Buckley, 2020] или «островизации» [Laudicina, Peterson, 2016], что находит отражение в возврате производств в исходные страны из-за рубежа (для описания этого используются понятия *back-shoring* и *re-shoring*), а также в выстраивании цепочек поставок в партнерстве с геополитически дружественными странами, готовыми к сотрудничеству и координации промышленных политик [Witt et al., 2023]. Концепт «замедленной глобализации» (*“slowbalization”*) [Bakas, 2016] передает идею постепенного замедления, но не учитывает нестабильность и колебания ПИИ. Некоторые исследователи выдвигают концепцию «новой уязвимости» глобализации под воздействием геополитических факторов. По их мнению, ни одна из сил – глобализации или деглобализации – не сможет возобладать, и между ними сохранится нестабильное противоборство [Cui et al., 2023].

Действительно, эмпирические данные показывают, что, хотя международная торговля и ПИИ утратили свою прежнюю роль движущих сил глобального роста, полного отката назад не случилось. В дополнение к предыдущим исследованиям [Antras, 2020; Goldberg, Reed, 2023] рис. 2 подтверждает это, приводя данные по ПИИ за последнее десятилетие (2012–2022 гг.) в разбивке по двум их ключевым компонентам (первый – инвестиции в создаваемые с нуля гринфилд-проекты, второй – слияния и поглощения). Гринфилд-проекты, о которых было объявлено в указанный период, хотя и демонстрировали колебания в стоимости, не сократились, а, напротив, выросли и в 2022 г. превзошли объем слияний и поглощений. Поскольку гринфилд-проекты представляют собой фактическое наращивание ПИИ (в то время как слияния и поглощения лишь означают смену собственника), то вследствие их роста наиболее важная характеристика глобализации – взаимосвязанность между мировыми экономическими регионами – продолжает усиливаться опережающими темпами.

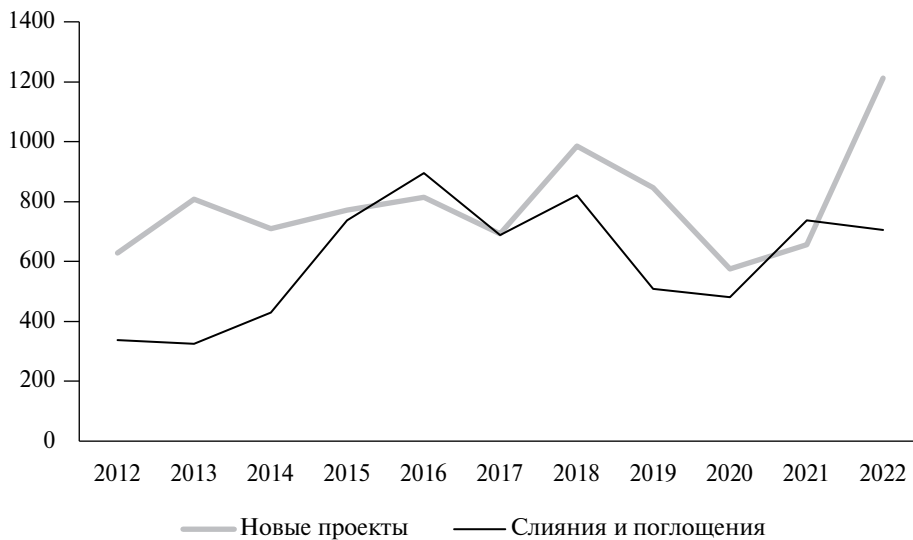


Рис. 2. Новые проекты и трансграничные слияния и поглощения, 2012–2022 гг., млрд долл. США

Источник: рассчитано автором на основе данных ЮНКТАД и The Financial Times fDi Markets.

В качестве альтернативы приведенным определениям я предлагаю использовать термин «глобализация по модели игры с нулевой суммой» («выигрыш – проигрыш»), подчеркивающий усиливающийся конфликтный характер глобализации, а не просто делающий отсылку к ее нынешней турбулентности, что само по себе мало объясняет суть происходящих процессов. Для должного введения в эту концепцию представляется уместным провести небольшой исторический экскурс.

## **2.2. Прошлое и настоящее глобализации**

После Второй мировой войны глобальная экономика переживала длительный период бурного роста. Компании из западных стран активно выходили на международные рынки, чему способствовали ослабление и последующий распад Советского Союза. Требования, предъявляемые бизнесом к национальным государствам, включали либерализацию рынков, устранение протекционистских барьеров и невмешательство, которые позволили бы «невидимой руке рынка» Адама Смита и рикардианским механизмам стимулирования торговли и роста приносить относительную выгоду всем странам [Stiglitz, 2017]. Подобная гиперглобализация была «воспета» некоторыми исследователями. Например, Фукуяма [1992] предсказывал наступление «конца истории», предполагая, что либеральная демократия и капитализм распространятся по всему миру. Омаэ [1990] утверждал, что мир больше не будет связан границами и что МНК станут «вне места» и «вне государства», поскольку корпоративная идентичность смещается от национальной принадлежности в сторону единой глобальной миссии. Хотя иные исследователи и утверждали, что эта внегосударственность является иллюзией [Weiss, 1998], завышенные ожидания от глобализации до определенной степени можно назвать господствующим в ту эпоху взглядом: предполагалось, что мир станет «плоским» и что либеральный порядок и экономическая взаимозависимость будут способствовать глобальному развитию, распространению демократических ценностей и международному миру, повышая издержки, связанные с конфликтами между государствами [Friedman, 2005].

В основе этой парадигмы лежала модель глобализации как «игры с ненулевой суммой», в которой МНК создают глобальные цепочки добавленной стоимости (ЦДС), объединяя рынки и ресурсы для максимизации прибыли. При этом их глобальная экспансия создавала далеко идущие положительные экстерналии, в том числе – позволяла менее развитым странам подключаться к ЦДС и расти, освобождая их от необходимости в многолетних вложениях для самостоятельного развития: «подобный разворот капитала, возможно, является самым значительным глобальным экономическим изменением за последние 100 лет» [Baldwin, 2012].

Тезис о глобализации, в которой не было проигравших, основывался на том, что пока западные МНК достигали рекордных прибылей, развивающиеся экономики также процветали. Быстрее всего росли те национальные экономики, которые характеризовались более высокой степенью интеграции в мировую экономику. В таких странах, как Китай, Индия, четыре «азиатских тигра» (Республика Корея, Сингапур, Тайвань и Гонконг. – *Примеч. пер.*), Вьетнам и другие, экспорт и ПИИ, несомненно, сыграли важную роль в экономическом росте и снижении уровня бедности. В результате большинство экономистов и политиков в последние десятилетия поддерживали так называемый глобализационный консенсус – господствующий экономический подход, согласно которому либерализация бизнеса и уменьшение роли государства в экономике способствуют более высокому росту и снижению неравенства [Wade, 2010].

Однако то, что кажется очевидным, может таким и не быть, поэтому необходима критическая переоценка на основе проверенных теорий и открытых эмпирических данных [Alvesson, Deetz, 2020]. Критические исследования глобализации начали выявлять ее неоднородные результаты, указывая на победителей и проигравших среди разных регионов, стран и социальных групп [Williamson, 2005]. Со временем скептики смогли проследить череду геэкономических и геополитических изменений, которые привели в итоге к недавним потрясениям (см., в частности, [Dabic et al., 2021]). Консенсус по поводу глобализации по модели игры с ненулевой суммой ослабевает. Экономист Дани Родрик [2008], специализирующийся на вопросах развития, констатировал смерть глобализации, а лауреат Нобелевской премии Джозеф Стиглиц в своей статье «Переоценка глобализации» [2017] утверждает, что политики и некоторые экономисты переоценили выгоды и недооценили издержки, связанные с глобализацией, усиливая уверенность поддерживающих ее элит.

Новый консенсус заключается в том, что глобализацию сопровождали глубокие противоречия и дисбалансы, что привело к ухудшению международных экономических отношений и целой эпохе геополитических конфликтов и войн. Подобно тому, как известняковая скала постепенно разрушается под воздействием природных сил, теряя ежедневно по кусочку, пока наконец сила гравитации не становится доминирующей и не приводит к обрушению, так и мировая экономика оказывается под угрозой из-за действий и политики экономических и институциональных игроков, последствия которых накапливаются с течением времени. В этом контексте меняется, скорее, не реальность, а основное направление исследований в области международного бизнеса, в которых внезапно акцентируется внимание на ранее изученных, но недооцененных аспектах. В этом смысле признание редакции *Journal of International Business Studies* в том, что последние три десятилетия «слегка убаюкали нас» в отношении остроты связанных с международным бизнесом политических аспектов, является добрым предзнаменованием корректировки курса [Beugelsdijk, Luo, 2024].

Как отмечают Кохейн и Най [2000], углубление глобализма означает «плюрализацию», то есть увеличение числа и разнообразия агентов в глобальной сети и переход к глобальному управлению с участием множества национальных государств. Расширение и углубление взаимозависимостей привело к обострению соперничества между МНК – традиционными лидерами и новыми игроками – как в развитых, так и в развивающихся странах. Международное распространение технологического прогресса благодаря инвестициям в НИОКР со стороны МНК из развитых экономик усилило конкуренцию между компаниями. Кроме того, для новых технологических парадигм, в частности ИКТ, характерны такие свойства, как невозвратность затрат, возможность получения синергетического эффекта, масштабируемость и наличие внешних эффектов [Haskel, Westlake, 2017]. Эти факторы усилили потребность в государственных инвестициях, поскольку частные компании одновременно сталкиваются с высокой неопределенностью, сложностями в поддержании операций на высоком уровне и невозможностью извлечения полной нормы прибыли. Таким образом, взаимодействие между МНК и государствами стало более плотным, что способствовало формированию замкнутой цепи причинно-следственной зависимости. Кроме того, исследователи пришли к осознанию, что наблюдается не только значительное усиление глобальной конкуренции, но и начало периода непрерывной и болезненной реструктуризации [Ruigrok, Van Tulder, 2013]. Стало очевидно, что траектория глобального развития не ведет к наднациональной интеграции, основанной на неограниченной глобализации. Главный парадокс заключается в том, что наименее развитые страны, которые наиболее выиграли от глобализации, выросли за счет экономической политики, нарушаю-

щей все ортодоксальные правила свободы торговли и движения капитала. Они выросли в условиях отсутствия частной собственности, ограниченной или вовсе не начатой приватизации в условиях государственного капитализма, протекционизма за счет использования импортных квот, применения требований к местному компоненту и экспортных субсидий, а также введения ограничений на движение капитала [Rodrik, 2002].

Теория международных отношений предлагает альтернативные объяснения произошедшей эволюции. Либеральный институционализм [Keohane, 1984] видит главной причиной неспособность государств к сотрудничеству для построения взаимозависимой и поддерживающей глобальной инфраструктуры. Внутриполитическое давление против глобализации привело страны к отказу от экономической взаимозависимости. Родрик [2008] разделяет эту точку зрения, описывая состояние анархии, в которой происходит развитие международных отношений, следующим образом: «...глобальные рынки “выстроены слабо”. Нет глобального антимонопольного органа, кредитора последней инстанции, глобального регулятора, механизмов защиты и, разумеется, глобальной демократии... глобальные рынки страдают от слабого управления и недостаточной легитимности в обществе».

Структурный реализм [Waltz, 1979] объясняет сложившуюся ситуацию окончанием эры однополярного мирового порядка. Исключительность ситуации, наблюдавшейся в период биполярного противостояния США и СССР, а затем однополярного мира во главе с США, привела протагонистов глобализации к убеждению, что мир управляется рынками. Однако «с окончанием биполярности распределение возможностей между государствами стало крайне несбалансированным. Вместо возвышения экономических сил над политическими неравенство в мировой политике приводит к укреплению политической роли отдельных стран. Политика, как обычно, доминирует над экономикой» [Waltz, 1999].

Эти две теории предлагают разные сценарии для мировой экономики, и необходимы дальнейшие исследования для анализа их последствий [Witt, 2019]. Однако реальность показывает как завершение гегемонии США (главным образом из-за роста Китая в глобальной экономике), так и неспособность национальных государств создать эффективные наднациональные институты. Заглядывая в будущее, можно утверждать, что стабильная гегемония и новый мировой порядок, способные придать глобализации новый импульс, пока остаются недостижимыми. В этой связи, для лучшего понимания новой парадигмы глобализации, целесообразно подробнее изучить вопросы межгосударственного взаимодействия и взаимодействия государств с МНК.

### **2.3. «Государство-стратег» и глобализация по модели игры с нулевой суммой**

В научной литературе по тематике международного бизнеса Ленуэй и Мерта [1994] заложили основы анализа взаимодействия между государством и МНК. Предлагая более широкий взгляд на государство, они рассматривают его не просто как поставщика общественных благ и прочих экстерналий, а как «стратега», то есть актора, целенаправленно осуществляющего стратегический выбор и проводящего политику, способную повлиять на международные стратегии компаний. Авторы утверждают, что институциональные структуры стран по-разному влияют на способность государства действовать подобным образом. В предлагаемой ими классификации выделяются страны с плюралистической (например, США, большинство европейских стран, Индия), корпоративистской (например, Западная Германия, Япония, Восточная Азия),



командной (например, Китай) и переходной (например, Восточная и Центральная Европа) системами.

Применительно к плюралистическим и переходным странам авторы отмечают: «...правительства часто привлекают МНК предложениями, ориентированными на их конкурентные интересы. МНК всегда примут такие предложения, если они соответствуют тому, что компании могли бы реализовать в рамках собственной корпоративной стратегии». Далее они продолжают: «МНК не встанут на путь взаимной с правительством адаптации своей стратегии, если не будут уверены, что правительства способны и будут придерживаться последовательной политики в долгосрочной перспективе». И, наконец, авторы делают следующий вывод: «...правительства и МНК могут достигать большего, если государство понимает, что наибольшие шансы на успех имеют промышленные стратегии, максимально содействующие рыночным механизмам в определении победителей и проигравших» [Murtha, Lenway, 1994]. Это описание близко к концепции «государства конкуренции» [Cerny, 1997], нацеленного на рыночные реформы, либерализацию трансграничных потоков и приватизацию сектора государственных услуг, что соответствует модели ортодоксального экономического либерализма. Оно отражает доминирующую парадигму того времени в оценке взаимоотношений между фирмами и государством в большинстве промышленных стран Запада, согласно которой компании, расширяющие свое международное присутствие, нуждаются не в слабом государстве, а в «жандарме свободного рынка», действующем в интересах бизнеса и не вмешивающемся в стратегические решения компаний; при этом не требовались глобальные политические институты для координации и защиты процессов интернационализации [Rodrik, 2017].

Для командных и корпоративистских стран авторы анализируют механизмы координации между государством и компаниями, созданные для управления процессами интернационализации с различной степенью дирижизма и государственного капитализма. Среди них особое внимание уделено развивающимся странам, ориентированным на стимулирование национальных компаний к таким глобальным стратегиям, в рамках которых основные элементы ЦДС сосредоточены внутри страны, а внешний мир рассматривается как единый рынок, который можно обслуживать через экспорт. Иными словами, это стратегия, ориентированная на максимизацию эндогенного роста, в отличие от ориентированной на внешний рынок стратегии, характерной для плюралистических стран.

Основываясь на данной концепции, что мы можем сказать о роли государства как стратега на современном этапе? По всему миру экономические и социальные дисбалансы глобализации легитимизировали действия государств по осуществлению рыночных интервенций, укреплению национального суверенитета и проведению политики, направленной на расширение и защиту жизненного пространства для национальных предприятий. Правительства стали активно поддерживать создание национальных МНК как средства для стимулирования внутреннего роста в интересах населения и социальных групп. Успех в межфирменной конкуренции теперь во многом зависит от результатов межгосударственного соперничества, и МНК испытывают возрастающее давление с точки зрения необходимости согласования своих стратегий с политическими приоритетами, понимая, что их стратегия интернационализации будет гораздо менее эффективной, если не будет увязана с геополитическими интересами. Лоббируя политические решения для защиты своих интересов в стране и за ее пределами, МНК должны внимательно следить за динамикой политических событий и международных отношений, чтобы предвидеть и реагировать на политические ходы [Meyer, Li, 2022].

Таким образом, страны отошли как от парадигмы государства конкуренции, так и от концепции государства развития. В сравнении с традиционным подходом к определению понятия «государство развития» современный интервенционизм отличается по следующим ключевым аспектам:

- глобализация более не расценивается как средство улучшения национальных экономик через международное сотрудничество и получение экстерналий, а воспринимается преимущественно в качестве процесса глобального расширения / усиления экономической взаимозависимости, в рамках которой соперничающие государства-стратегии противостоят друг другу в борьбе за получение эксклюзивных преимуществ в логике некооперативной игры;
- основным мотивом для государства становится обеспечение национальной безопасности и ограничение конкурентоспособности других стран, а не укрепление собственной, что сопровождается эскалацией враждебных действий, угроз и ответных мер;
- экономическая доктрина государства смещается от шumpетерианской модели, где взаимовыгодные результаты достигаются через перекрестное сотрудничество и синергию, к модели, в которой конкуренция между странами становится игрой с нулевой суммой;
- в отношении инноваций и производительности государство упускает из виду важность технологической взаимосвязанности и взаимодополняемости ресурсов, делая ставку на внутренние инновации и одновременно стремясь ослабить конкурентов [Luo, 2022; Mariotti, 2022].

Как показано в подразделе 2.1, эти процессы не разрушают, но дестабилизируют торговлю и ПИИ. Я определяю эту стадию глобализации как «глобализацию по модели игры с нулевой суммой», чтобы подчеркнуть присущие ей конфликтность и нестабильность, которые приводят к формированию победителей и проигравших не только между развитыми и развивающимися странами (и их национальных МНК), но и между старыми и новыми игроками, стремящимися к обновленному мировому порядку и опирающимися на свою экономическую политику и стратегическое взаимодействие с компаниями. Анархия, возникающая вследствие ослабления основанного на сотрудничестве глобального управления, усугубляет последствия конкуренции между национальными государствами.

Глобализация по модели игры с нулевой суммой не обязательно является игрой с нулевой суммой: «победа» может означать как абсолютные, так и относительные выгоды, а «проигрыш» может быть позитивным результатом, если он значительно меньше, чем у противоположной стороны. Согласно теории реализма, относительный выигрыш может быть важнее абсолютного, так как, «оказываясь перед возможностью сотрудничества ради взаимной выгоды, государства, которые чувствуют себя неуверенно, вынуждены задаваться вопросом, как выгода будет разделена. Они обязаны задаваться не вопросом, получим ли мы оба выгоду, а вопросом, кто получит больше. Если ожидаемая выгода делится, скажем, в соотношении два к одному, одно государство может использовать свой непропорциональный выигрыш для проведения политики, направленной на нанесение ущерба или разрушение другого. Более того, перспектива даже значительных абсолютных выгод для обеих сторон не способствует их сотрудничеству, если каждая сторона испытывает опасения относительно того, как другая воспользуется своими возросшими возможностями» [Waltz, 1979].

Глобализация по модели игры с нулевой суммой – это не пересборка концепции «деглобализации». Последняя предполагает ослабление взаимозависимостей, что позволяет странам меньше полагаться на товары, услуги и инвестиции других государств

[Witt et al., 2023], что по логике должно вести к усилению международных отношений внутри дружественных геополитических блоков и снижению вероятности конфликтов между блоками. Напротив, отсылка к игре с нулевой суммой указывает на то, что плотность международных отношений остается высокой (как показано в подразделе 2.1), однако декаплинг (от англ. decoupling – «разъединение». – *Примеч. пер.*) между странами зачастую носит «наступательный», а не «оборонительный» характер [Ando et al., 2024]. Разъединение направлено, скорее, на то, чтобы нанести удар по сопернику в стратегической конкуренции (например, не допустить его к технологиям и продуктам), нежели на ограничение зависимости от стратегических соперников в поставках продукции, что в настоящий момент является главной темой дебатов о возвращении производства или его перемещении в дружественные юрисдикции.

Эта конфронтационная природа глобализации по модели игры с нулевой суммой имеет серьезные последствия. По мере обострения противоречий необходимость защищать национальные интересы и безопасность становится все более неотложной [Helleiner, 2021]. Популизм находит отклик среди населения, подпитывая убеждение, что ответственность за возникшие проблемы несут в первую очередь иностранные силы. Политические партии подогревают пламя национализма, используя глобализацию «в интересах других» в качестве обоснования своих неудач в обеспечении социального благополучия. Внедрение государствами интервенционистских практик знаменует собой качественный скачок в геополитике конфликтов, что в свете конфликта на Украине становится особенно актуальным для промышленно развитых стран Запада и может привести к дальнейшей дестабилизации глобализации [Goldberg, Reed, 2023].

Далее, после краткого описания того, как в период глобализации по модели игры с нулевой суммой изменилась позиция правительств в отношении интернационализации, будет показано, какую политику государства целенаправленно реализуют для формирования масштаба, качества и вектора глобализации в соответствии с приоритетами своей внешней политики.

### 3. Политическое оружие в арсенале национальных государств

#### 3.1. Барьеры для ПИИ и торговли

Данные ЮНКТАД наглядно показывают, как изменилось отношение правительств к ПИИ. В период с 2000 по 2022 г. доля ограничительных и регулирующих мер в отношении ПИИ возросла с 6 до 28% от общего числа, приблизившись к уровню мер по либерализации и стимулированию ПИИ (численность которых, напротив, снизилась с 58 до 42%) в 2021 г., что было связано с пандемией COVID-19 (рис. 3). Ожидается, что доля ограничительных мер продолжит увеличиваться из-за украинского конфликта и санкций, введенных рядом стран, включающих ограничения и запреты на ПИИ в Россию и Белоруссию и из этих стран, а также ответные санкции со стороны России.

Главными инициаторами этого изменения политики стали не развивающиеся страны в стремлении защитить зарождающуюся промышленность и способствовать развитию своей экономики. Напротив, около двух третей мер, принятых в этих странах, направлены на либерализацию, продвижение и упрощение ПИИ. С другой стороны, подавляющее большинство мер (около 80%), принятых в развитых странах, связано либо с введением новых ограничений и мер регулирования, либо с усилением уже действующих.

Эвенетт и Фриц [2022] в своем отчете, подготовленном на основе базы данных *Global Trade Alert*, подтверждают повсеместное распространение протекционистских

тенденций, охватывающих торговлю и другие чувствительные сферы. Обобщая меры, принятые странами «Группы двадцати» в сфере либерализации рынков или нанесения ущерба иностранным интересам посредством барьеров, ограничений и искажения свободного рынка, отчет показывает, что в 2022 г. было зафиксировано лишь 5 800 интервенций, направленных на либерализацию рынков, по сравнению с 30 125 мерами, наносящими ущерб иностранным интересам. Примечательно, что процент экспорта стран «Группы двадцати», находящегося под риском из-за дискриминационной внешнеторговой политики, удвоился с 2009 по 2022 г. с 40 до более чем 80%. Больше всего дискриминационных мер приняли США (25%), Китай (20%) и три крупнейшие страны ЕС (Франция, Германия и Италия, 19%), вместе составляющие почти две трети от общего объема. Для сравнения, на долю этих пяти стран приходится чуть более трети всех мер по либерализации, причем на долю США – всего 7%, а Китая – 9%. Протекционизм берет начало в крупных странах, но распространяется на весь мир: почти 75% мирового экспорта товаров сегодня сталкивается с торговыми искажениями, тогда как до глобального финансового кризиса этот показатель составлял менее 40%.

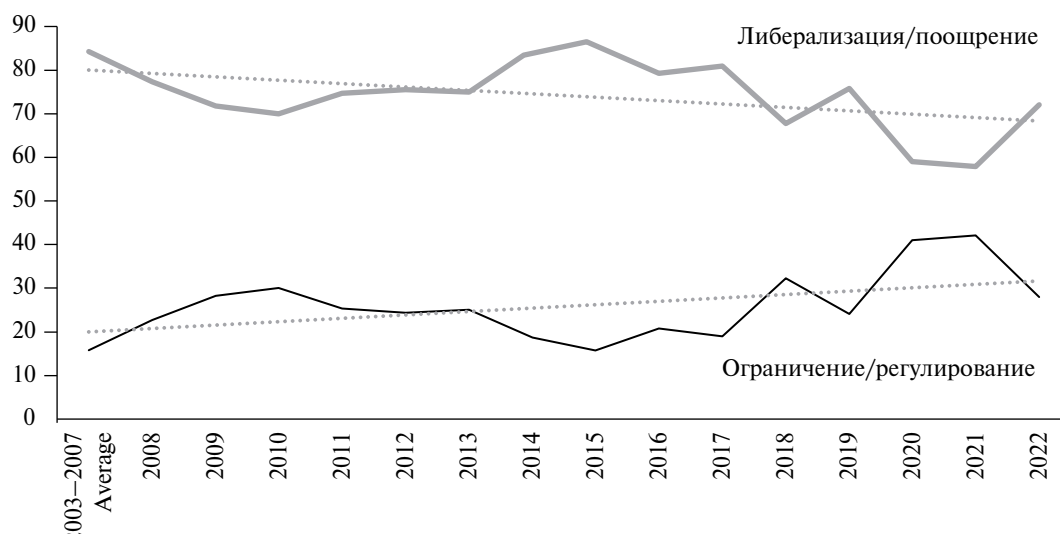


Рис. 3. Изменения национальной инвестиционной политики, 2003–2021 гг., %

Источник: ЮНКТАД [2023].

Применительно к возрождению протекционистского суверенитета национальных государств в следующих разделах описаны ключевые политики, составляющие основу такой стратегии: регуляторный скрининг ПИИ и политизация международных экономических отношений; протекционистская промышленная политика (возвращение производств на родину, размещение производств в дружественных юрисдикциях, техно-национализм, поддержка национальных чемпионов и государственных предприятий), а также злоупотребления антимонопольным и отраслевым регулированием. Ни одна из рассмотренных далее мер не является новацией, поскольку каждая из них имеет аналоги в практике других стран и прошлых периодов. Новизна кроется в масштабе и интенсивности их применения, что указывает на системное и согласованное изменение стратегического поведения государств как на внутреннем, так и на глобальном уровне. Я связываю это изменение с «военизацией» промышленной политики вслед-

ствие чрезмерной политизации программ и мер, ранее носивших нейтральный и мирный характер, которые теперь направлены на нанесение ущерба и получение долгосрочных преимуществ над другими государствами (см. [Galeotti, 2022; Mattson, 2020] о происхождении и эволюции метафоры военизации, которая сегодня используется в отношении многих аспектов социальной жизни: информации, финансов, миграции, ЦДС, энергетики, медицины и т.д.).

### **3.2. Регуляторный скрининг ПИИ и политизация международных торговых отношений**

Согласно данным ЮНКТАД [2023], с 1995 г. не менее 37 стран ввели нормы, регулирующие порядок скрининга ПИИ, и еще восемь планируют это сделать в ближайшем будущем. Количество таких механизмов особенно возросло с середины 2000-х годов и далее, после глобального финансового кризиса. Первопроходцами их внедрения стали развитые экономики: так, 16 стран «Группы двадцати» создали механизмы регуляторной проверки ПИИ.

Одним из ярких примеров таких механизмов является Комитет по иностранным инвестициям США (Committee on Foreign Investment in the US, CFIUS), созданный в 1975 г. — изначально для сбора данных о притоке ПИИ, а впоследствии превратившийся в полноценный регулирующий орган [Lee, Maher, 2022]. Американская пресса называла CFIUS «главным оружием» в арсенале протекционистской политики администрации Трампа. Следующая администрация Байдена продолжила развивать это направление, усилив полномочия комитета и введя новый режим проверки, который призван гарантировать, что деятельность приходящих на рынок США компаний не может быть направлена на поддержку враждебных намерений Китая или других стран, особенно в высокотехнологичных отраслях.

Механизмы проверки ПИИ в основном обосновывались интересами национальной безопасности. Однако само понятие «национальная безопасность» расширилось, включив такие неопределенные категории, как «критически важные знания», «стратегические активы», а также деятельность, связанная с доступом к конфиденциальной информации или возможностью влиять на общественное мнение. Принимаемые странами меры отражают общемировую тенденцию и включают [Napolitano, 2019]: расширение перечня отраслей, в которых инвестиции подлежат проверке; снижение пороговых значений ПИИ по объему, требующих уведомления регулятора; расширение перечня охраняемых государственных интересов; продление сроков административных проверок и усиление полномочий госорганов по блокировке и контролю инвестиций.

Расширение применения и сферы охвата скрининга ПИИ создает угрозу для хрупкого баланса между вопросами безопасности и привлечением инвестиций для экономического роста. Неопределенность и непрозрачность стали отличительными чертами политики правительств в сфере ПИИ, предоставляя им широкие возможности ссылаться на соображения национальной безопасности для блокировки инвестиций. Это открывает возможности для потенциальных злоупотреблений и позволяет политикам и экономическим агентам использовать свое служебное положение таким образом, чтобы ПИИ работали в их личных политических или деловых интересах [Lai, 2021].

Еще одно последствие такой политики касается влияния мер скрининга ПИИ на адресатов — страны происхождения. Особенно это актуально для Китая, ставшего основным объектом наложения подобных мер со стороны западных стран. Регуляторные проверки повлияли на сокращение динамики трансграничных сделок слияния и

поглощения, но привели к росту количества гринфилд-проектов. В период с 2010 по 2017 г. соотношение по стоимости между сделками слияния и поглощения и гринфилд-проектами составляло в среднем 1,8 к 1; в период с 2018 по 2023 г. это соотношение изменилось в пользу гринфилд-проектов, стоимость которых стала в 1,6 раза выше стоимости слияний и поглощений. А в последние три года гринфилд-проекты и вовсе превзошли слияния и поглощения в 2,7 раза. В 2023 г. китайские компании побили все предыдущие рекорды по объемам запущенных гринфилд-проектов за рубежом, при этом 90% из них планируются к реализации в развивающихся странах, особенно в Северной Африке и Юго-Восточной Азии (данные fDi Markets, [Dettoni, 2024]). Экспансионизм Китая подтверждает неконтролируемую логику глобализации по модели игры с нулевой суммой, которая толкает страны к ответным ходам для усиления глобальных взаимозависимостей при параллельно происходящем изменении их географической направленности.

Наконец, в рамках инициатив последнего времени скрининг ПИИ был расширен на исходящие инвестиции, чтобы предотвратить утечку ресурсов и технологий, критически важных для национальной безопасности и международного лидерства, в пользу стран с враждебными намерениями. В США было выдвинуто предложение, поддержанное и Конгрессом, и Белым домом, о введении нового режима «реверсивного CFIUS» для проверки американских компаний – на том основании, что теперь недостаточно просто обеспечивать «относительное» преимущество перед конкурентами, но необходимо поддерживать «максимально возможный отрыв от них» (по замечанию советника по национальной безопасности Салливана). ЕС также намерен последовать этому примеру: Европейская комиссия включила в свою Рабочую программу на 2023 г. пересмотр законодательства ЕС о проверке ПИИ, что будет предусматривать введение контроля над исходящими стратегическими инвестициями.

Похожие тенденции наблюдаются и в международной торговле. С начала 2000-х годов, на фоне обострения геополитических конфликтов, односторонние действия ряда стран, включая США и европейские государства, стали подрывать многосторонние институты, поддерживавшие экономическое равновесие после второй мировой войны. Принятие защитных торговых мер под предлогом необходимости защиты национальной безопасности с использованием положений соответствующих статей соглашений ВТО об «исключениях по соображениям безопасности» значительно участилось в последние годы, превзойдя количество обязательств, принимаемых в рамках ВТО в поддержку свободной торговли, хотя соображения национальной безопасности должны рассматриваться лишь в виде исключения [Voklan, Bahri, 2020]. Сегодня ВТО сталкивается с угрозой потери легитимности, поскольку работа ее механизма разрешения споров оказалась нарушена, главным образом из-за того, что США отказались от соблюдения его решений в период президентства Трампа (администрация Байдена продолжила придерживаться этой позиции), а также из-за последующего перехода других стран-членов к односторонним действиям и экономическому национализму. Разногласия по вопросам условий участия в управлении подорвали также работу Международного валютного фонда и Всемирного банка, в то время как Китай начал продвигать собственные глобальные институты, такие как Азиатский банк инфраструктурных инвестиций.

Подобные контрпродуктивные действия отражают тенденцию к «политизации» международных экономических отношений, то есть отход от многосторонней системы, которая доминировала более полувека и основывалась на нейтральности в интересах международного сотрудничества, недискриминации, дерегулировании/либера-

лизации и честной конкуренции. Небольшие позитивные сигналы, проявляющиеся в некоторых инициативах по реформированию международных институтов, не позволяют с оптимизмом смотреть в будущее. Исследователи и лица, принимающие решения, предлагают различные варианты, однако консенсус по вопросу о том, как реагировать на ослабление многостороннего экономического порядка, к настоящему моменту не достигнут [Sacerdoti, Borlini, 2023].

### **3.3. Обновленная промышленная политика, ориентированная на миссию**

В 1970-х и 1980-х годах Япония была образцом промышленной политики. Страна успешно сочетала миссионерский и диффузионный подходы (*mission-oriented approach* – ориентированный на достижение общей значимой миссии; *diffusion oriented approach* – ориентированный на распространение технологии. – *Примеч. пер.*), что позволило ей максимально эффективно устранить технологическое отставание и обеспечить защиту национальной промышленности в ключевых отраслях экономики. Центральную роль в этом играло Министерство внешней торговли и промышленности. Оно разработало для Японии национальную стратегию, направленную одновременно на реализацию политики «заката» для смягчения спада в традиционных отраслях (таких как текстильная промышленность и судостроение); поддержку сотрудничества между отечественными компаниями в исследованиях на доконкурентной стадии для создания знания как общественного блага; а также на увеличение доли Японии на мировых рынках в отдельных высокотехнологичных секторах. Эта политика принесла значительные успехи и не имела аналогов в мире [Johnson, 1982].

США, наряду с Францией и Великобританией, также реализовывали программы, ориентированные на выполнение определенной миссии, в основном через свои оборонные ведомства, однако их результаты были неоднозначными. Продукты и технологии, созданные непосредственно в рамках таких программ в США, занимали небольшую долю в экономике, в то время как основной эффект был достигнут благодаря диффузионным политикам [Ergas, 1987]. США традиционно были противниками японской модели промышленной политики, считая, что рыночные силы способны обеспечивать сопоставимые или даже более высокие результаты. В итоге с конца 1980-х годов правительство США, разочаровавшись в миссионерской модели, перешло к диффузионной промышленной политике [Chiang, 1991].

В наше время США, кардинально изменив подход, приняли на вооружение миссионерскую политику для защиты своей промышленности и противодействия вызовам со стороны Китая. США теперь признают нежизнеспособность принципа *laissez-faire*, применяемого для принятия решений в частном секторе, если он затрагивает национальные интересы и критические технологии. Исследователи и практики сходятся во мнении, что «Закон о чипах и науке» являет собой переход от традиционного рыночно-ориентированного либерализма к технонационализму, основанному на государственном вмешательстве, что открывает новую эру мышления в категориях игры с нулевой суммой и приоритизации геополитики [Luo, Van Assche, 2023]. В этом контексте некоторые ученые обосновывают необходимость «миссионерской экономики», в основе которой – реанимированная активность государства для решения наиболее острых международных вызовов [Mazzucato, 2021].

Новая промышленная политика США выходит за рамки «Закона о чипах и науке». После программ двух предыдущих администраций («Восстановление Америки» Обамы и «Америка прежде всего» Трампа) администрация Байдена продолжает курс на возрождение национального производственного потенциала. «Закон о снижении

инфляции» от 2022 г. стал важной вехой этого курса. Он сочетает меры по выделению крупномасштабных экологических субсидий с мерами экономии в здравоохранении и новыми налоговыми инициативами. Однако он включает протекционистские элементы, явно нарушающие правила ВТО, среди которых наибольшую озабоченность вызывают требования к локализации производства и крупные промышленные субсидии. Эти требования подрывают торговлю и инвестиции, стимулируя американских производителей к возвращению на родину и побуждая европейские и азиатские компании к переносу производства в США [Kleimann et al., 2023].

В ответ на это ЕС запустил «Европейский промышленный план зеленого курса» (иногда называемый Законом «Покупай европейское») и изменил правила предоставления государственной поддержки, чтобы компенсировать преимущества, получаемые американскими производителями в форме субсидий в рамках «Закона о снижении инфляции». Кроме того, в настоящее время обсуждается создание общеевропейского «Суверенного фонда» [Kritikos и Pagoulatos, 2023]. Примечательно, что ЕС разработал и собственный «Европейский закон о чипах», который имеет схожие цели и законодательную основу, что и его американский аналог [Christen, 2023], а также запустил инициативы по поддержке рещоринга [Amighini et al., 2023].

Зайдль и Шмитц [2023], анализируя эволюцию промышленной политики ЕС, подчеркивают, что прошлые попытки создания дирижистской Европы неизменно проваливались. Европейцы долгое время опирались на создание наднациональных рынков, особенно после «переформатирования» системы европейской интеграции в логике неолиберализма в 1980-х годах. Однако времена меняются, и, как отмечают авторы, сейчас мы можем наблюдать первый успешный пример перехода к директивной промышленной политике, направленной на управление рынками в долгосрочной перспективе под лозунгом технологического суверенитета и геодирижизма.

Рост могущества Китая стал ключевым фактором этих изменений. Другие страны опасаются не столько краткосрочной конкуренции за долю рынка, сколько появления у Китая стратегического технологического отрыва, который может оказаться труднопреодолимым и стать основой будущего экономического и политического превосходства. Стремление Китая к лидерству в критических технологиях стало очевидным уже в 2015 г. в связи с запуском программы «Сделано в Китае», когда мир еще активно строил планы кооперативного сотрудничества с Китаем. В контексте торговой войны, начатой администрацией Трампа, Китай запустил «Стратегию двойной циркуляции» с двумя основными целями: достижение самодостаточности в производстве и обеспечение стратегической независимости от крупнейших экспортеров технологий, таких как Германия, Япония, Южная Корея и США; а также дополнение огромного внутреннего рынка усилением внешнего спроса через такие инструменты, как инициатива «Пояс и путь», направленная на открытие для Китая новых рынков в развивающихся странах под лозунгом о якобы инклюзивной глобализации. Не случайно Китай использует риторику игры с ненулевой суммой, заявляя о своей модели глобализации как альтернативе возглавляемой Западом. В 2013 г. председатель КНР Си Цзиньпин заявил, что Китай будет продвигать «мирное сотрудничество, открытость и инклюзивность, обоюдное изучение опыта партнеров и взаимоуважение, взаимную выгоду в логике “выигрыш — выигрыш” для всестороннего прагматичного сотрудничества и построения сообщества общих интересов» [Chen, 2018]. Ряд скептически настроенных исследователей отмечает, что на деле такой подход может означать «2:0 в пользу Китая» [Kołodko, 2018], однако китайская идея все же получила широкую популярность.



Ответ на это со стороны США и Европы можно резюмировать через «Доктрину Салливана» и «Доктрину дерискинга ЕС», которые предусматривают конфронтационный подход к промышленной политике, схожий с китайским [Ciuriak, 2023]. Обе доктрины нацелены на обеспечение для своих национальных экономик значительных долей в отраслях будущего и использование имеющихся ресурсов для участия в технологических войнах и снижения рисков перебоев в цепочках поставок, вызванных геополитическими конфликтами.

Политика подобного рода влечет значительные издержки для государственных финансов, как в виде субсидий на реструктуризацию промышленности, так и вследствие необходимости компенсировать потери в эффективности, возникающие из-за отказа от преимуществ международного разделения труда. В США меры государственной поддержки традиционно были эффективными для стимулирования размещения на территории страны производственных мощностей, но никогда не могли полностью компенсировать разрыв в издержках со странами с более дешевой рабочей силой. Теперь же федеральные субсидии (особенно связанные с «Законом о чипах» и «Законом о снижении инфляции») стали достаточными для того, чтобы закрыть этот разрыв, превращаясь в мощный драйвер рещоринга [Reshoring Initiative, 2023]. Что касается Европы, Сэндкэмп [2022] смоделировал последствия для Европы от разрыва с глобальными ЦДС, осуществленного административными методами. Во всех сценариях разрыва между Европой, США, Китаем, Россией и остальным миром Европа столкнется с сокращением реальных доходов. Более того, стремясь сократить зависимость от третьих стран, Европа вследствие такого разрыва лишь станет более уязвимой к рыночным шокам, лишившись «страхового обеспечения» необходимыми товарами, получаемыми в рамках международной торговли, на периоды внутренних кризисов.

Наконец, в рамках промышленной политики, обусловленной политическими интересами, национальные государства внедряют механизмы координации с бизнесом для превращения национальных чемпионов в транснациональные корпорации мирового уровня, поддерживая их выход на зарубежные рынки и защищая от иностранных конкурентов на внутреннем рынке через субсидии и регулирование конкуренции (подробнее см. подраздел 3.4). Благоприятные условия для почти монопольного контроля на внутренних рынках зачастую создают экономическую ренту для компаний, что позволяет им успешнее выходить на международные рынки.

В основе этой системы дирижизма находятся государственные предприятия и гибридные компании с участием государства, частных фирм и финансовых институтов. В случае последних правительства играют ведущую роль в коалиции с основными акционерами и с использованием различных механизмов усиления контроля, таких как «золотые акции», перекрестное владение акциями, пирамидальные структуры и другие методы манипуляции контролем [Bruton et al., 2015; Mariotti, Marzano, 2020]. Эти компании получают для себя большое подспорье для деятельности в виде государственных ресурсов (значительные прямые бюджетные вливания, мягкие финансовые ограничения, государственная финансовая поддержка в условиях кризисов, льготные кредиты, субсидии) и доступа к зарубежным политическим институтам [Mariotti, Marzano, 2019]. Более того, государственные предприятия могут выступать номинальными получателями государственных субсидий — посредниками для субсидирования других государственных и частных компаний как конечных получателей. В целом политика поддержки государственных и гибридных компаний приводит к негативным экстерналиям для международных рынков, вызывая искажения в сфере торговли и инвестиций [Borlini, Silingardi, 2023].

Серьезные опасения также вызывает использование государственных предприятий в качестве инструментов для достижения политических и военных целей (распространения геополитического влияния, шпионажа, осуществления незаконного трансфера критически важных технологий). Опасения Запада в этом отношении в особенности касаются Китая, где уникальная система управления предоставляет правительству высокий уровень контроля как над государственными, так и над частными компаниями через «золотые акции» и институционализированное посредством специальных законов «авторитарное управление», что ограничивает возможность компаний сохранять автономию, гарантированную конституционными правами. Подтвержденные случаи использования китайским правительством государственных предприятий в политических целях, включая экономическое принуждение, лишь усиливает опасения в связи с потенциально исходящими от Китая рисками [McDonagh, 2023].

### **3.4. Злоупотребление антимонопольным и промышленным регулированием**

Конкурентная политика, включающая промышленное *ex-ante* регулирование и антимонопольное *ex-post* регулирование, представляет собой по отношению к ПИИ «двуликого Януса». С одной стороны, ее цель – защита конкуренции и создание равных условий для всех инвесторов, как внутренних, так и иностранных. Однако неопределенность и двусмысленность, присущая законодательству о конкуренции, оставляют пространство для дискретного правоприменения на усмотрение регулятора и использования конкурентной политики как барьера для ПИИ [Mariotti, 2023].

В большинстве стран исполнение антимонопольного законодательства поручено независимым органам, однако правительства могут подчинить их деятельность своим интересам, что подрывает их независимость в угоду национальным интересам. В свою очередь, правительства могут подвергаться давлению со стороны акторов, преследующих собственные политические или бизнес-интересы [Gardbaum, 2020]. Еще более тонким и мощным механизмом является так называемый культурный захват, при котором официальные лица перенимают мышление и начинают продвигать повестку национальных элит, занявших господствующее положение в стране [Kwak, 2013].

После Второй мировой войны ряд стран, включая ЕС, Японию и Китай, подвергались обвинениям в использовании конкурентной политики для защиты внутренней промышленности от иностранных игроков. В условиях глобализации по модели игры с нулевой суммой данное явление стало более широко распространенным и интенсивным [Mariniello et al., 2015], поскольку национальные государства стали принимать меры, фактически злоупотребляющие антимонопольным регулированием для манипулирования международными потоками товаров и капитала в своих интересах. Отсутствие международного контроля за исполнением антимонопольного законодательства делает антимонопольные органы подотчетными исключительно национальным юрисдикциям. Это позволяет правительствам обходить ограничения и длительные юридические процедуры, которые по-прежнему устанавливаются многосторонними институтами и международными торговыми и инвестиционными соглашениями в отношении отдельных стран (хотя они и становятся все менее эффективными) [Murray, 2019]. Попытки создать наднациональные структуры с полномочиями по принудительному исполнению глобальных правил в сфере конкуренции и введению санкций за их нарушение со временем оказались неудачными. Даже ВТО отказалась от идеи принятия на себя такой роли. Единственным заметным институтом остается добровольная Международная конкурентная сеть (International Competition Network), которая фор-

мулирует рекомендации по лучшим практикам конкурентной политики и пытается оказывать воздействие на страны-нарушители антимонопольных норм посредством коллегиального давления, однако фактически не имеет полномочий для противодействия манипуляциям отдельных государств.

Злоупотребления антимонопольными мерами и регулированием особенно распространены в странах с популистскими или авторитарными режимами. Бернатт [2022] приводит примеры того, как, несмотря на принадлежность к юрисдикции ЕС, Польша и Венгрия ввели меры, которые подрывают действия своих национальных регуляторов и антимонопольных органов. Эти меры включают ограничение их независимости, сокращение ресурсов, выделяемых на их деятельность, ослабление контроля соблюдения законов, особенно в отношении государственных предприятий и крупных отечественных компаний, а также предоставление правительству полномочий освобождать определенные сделки от антимонопольного контроля по соображениям защиты национальных интересов. Китай также использует антимонопольное законодательство как мощный экономический инструмент, особенно в период технологической конфронтации с США. Жанг [2021] подробно описывает эту стратегию, приводя примеры широких административных полномочий китайского правительства, вплоть до использования СМИ для агрессивного применения законодательства.

Эта тенденция затронула также и развитые демократии. Так, вмешательство государства в конкурентную политику усилилось в США, где регулятора стали подталкивать к решению социальных проблем, связанных с рыночной концентрацией, таких как ущерб для рабочих, малого бизнеса и потребителей. Продвижение «социально ответственных» агентств и создание должности офицера по антимонопольной политике в Белом доме подрывают независимость Федеральной торговой комиссии (ФТК), прокладывая путь к вмешательству государства. Примечательным в этом отношении является Комплексный закон (Omnibus Bill) от 2023 г., подписанный президентом Байденом, который увязывает антимонопольные вопросы с вопросами национальной безопасности, требуя координации между Федеральной торговой комиссией, Министерством юстиции (еще одним агентством в сфере антимонопольного правоприменения) и Комитетом по иностранным инвестициям США. Это позволяет властям выявлять антимонопольные нарушения, связанные с доступом к конфиденциальной информации. Так же важно и создание канала, по которому антимонопольные регуляторы будут получать рекомендации и предписания со стороны органов национальной безопасности, что повлияет на их решения.

#### 4. Что нас ждет дальше с точки зрения межстранового соперничества

Некоторые аналитики считают, что глобальную экономическую нестабильность спровоцировали экстраординарные события, такие как пандемия и украинский конфликт [Pindyuk, 2022]. Другие придерживаются мнения, что сдвиг в мировом порядке происходит, однако наблюдаемая сейчас нестабильность носит временный характер и в дальнейшем система международных отношений найдет новое равновесие. Оба эти подхода мало проясняют долгосрочные перспективы, намекая на то, что после завершения текущего кризиса возобновится глобализация по модели игры с ненулевой суммой — на основе многополярного равновесия, где роль новых экономических держав получит заслуженное признание. Однако, согласно нашим выводам и макроэконо-

мическим прогнозам международных аналитиков, вероятность возвращения к «старой нормальности» невысока.

К долгосрочным прогнозам нужно относиться с осторожностью, тем не менее все ведущие институты сходятся в оценке, что темпы роста мировой экономики в ближайшие десятилетия будут замедляться. ОЭСР прогнозирует снижение темпов реального роста мирового ВВП до 2% в год к 2060 г. [Guillemette, Turner, 2018], а Goldman Sachs — до 1,7% к 2080 г. — с текущих 3,5% [Daly, Gedminas, 2022]. Это замедление объясняется сочетанием демографических факторов и снижением глобального роста производительности труда. Что касается мирового населения, темпы его годового прироста снижаются почти линейно с пикового уровня в 2,3% в 1963 г. до нынешних 0,9% и, как ожидается, достигнут нуля к 2075 г., а к 2100 г. станут отрицательным (–0,1%) [ООН, 2022]. В части сокращения роста производительности труда основное объяснение связано с замедлением технологического прогресса. С позиции «технологического пессимизма» в последние годы инновации способствуют росту производительности труда в меньшей степени, чем в прошлом [Summers, 2015]; кроме того, в качестве допущения принимается, что международный обмен технологиями, данными и идеями будет стагнировать.

Глобальное замедление указывает на то, что межгосударственная конкуренция не только сохранится, но и усилится, это приведет к изменению баланса сил. Прогнозируется, что к 2050 г. пятью крупнейшими экономиками мира будут Китай, США, Индия, Индонезия и Германия; а к 2075 г. Нигерия, Пакистан, Египет и Бразилия обойдут Германию, Японию и Великобританию. Хотя эти прогнозы могут быть скорректированы, они указывают на предстоящие годы жесткой конкуренции между странами. Кроме того, пессимистичные прогнозы характерны и для исследователей международных отношений. В Докладе Мюнхенской конференции по безопасности за 2024 г. отмечается, что «по мере того, как все больше государств оценивают степень своей успешности в сравнении с другими, нарастают риски скатывания к порочному кругу, в котором замешаны мышление в категориях относительной выгоды, падение всеобщего процветания и рост геополитической напряженности. Возникающая вследствие этого динамика игры с отрицательной суммой (“проигрыш — проигрыш”) уже проявляется в различных областях политики и заметна во многих регионах мира». В работе [Bunde et al., 2024; Armstrong, Quah, 2023] утверждается, что нынешняя конкуренция между ведущими державами ведет к «провалу эпических масштабов» вследствие цикла «проигрыш — проигрыш», который приводит к «обострению геополитического соперничества; превращению экономики в оружие; усилению опасений в области национальной безопасности и дальнейшему углублению геополитического противостояния».

Скептическое отношение к этим прогнозам имеет право на жизнь, однако здравый смысл подсказывает необходимость принятия проактивных мер, чтобы изменить этот курс или смягчить его негативные последствия. Глобализация по модели игры с нулевой суммой может усугубиться, если государства не договорятся о радикальном реформировании ключевых институтов, ответственных за международное регулирование политических отношений. Возможность достижения такого результата зависит от симметрии поведения национальных государств. Отказ от конкуренции и ограничение интервенционистской политики со стороны одного правительства должны сопровождаться аналогичными обязательствами со стороны других. Чтобы избежать «эпического провала», правительства должны признать наличие внутренних издержек, обусловленных их вовлечением в стратегическое соперничество (подробнее см. подраздел 3.3). Это подразумевает осознание ими тех рисков, которые агрессивный национальный интервенционизм несет для их же собственных экономик.

## 5. Заключение

В данной статье предлагается критическая интерпретация эволюции глобализации, основанная на ключевых эмпирических данных. Во-первых, с началом мирового финансового кризиса 2008 г. глобальные ПИИ перешли от стадии практически экспоненциального роста к периоду высокой волатильности и неопределенности трендов, что совпало с недавним уверенным восстановлением динамики инвестиционных гринфилд-проектов. Последнее указывает на то, что глобальная взаимозависимость продолжает усиливаться, сопровождаясь, однако, географическим перераспределением основных инвестиционных потоков. Во-вторых, страны все более решительно отстаивают свой национальный суверенитет над ключевыми драйверами глобализации – торговлей и ПИИ, принимая протекционистские и иные меры для их регулирования и ограничения. В-третьих, такие особо чувствительные сферы международной конкуренции, как промышленная и торговая политика, все в большей степени подвержены интервенционистским действиям со стороны национальных государств.

Опираясь на критику глобализации с точки зрения неравенства перераспределения в рамках международного бизнеса и мировой экономики, а также разделяя тезис о нарастающей анархии в международных отношениях, данная работа связывает и интерпретирует эти факты как проявление глобализации по модели игры с нулевой суммой. Итогом данной статьи являются следующие выводы.

Усиление конкуренции как на уровне компаний, так и на уровне государств и их взаимное переплетение стали следствием длительного устойчивого роста мировой экономики, что привело к перенасыщению рынков амбициозными МНК и появлению новых сверхдержав и срединных держав. Иллюзорные надежды на мирную интеграцию («конец истории» по Фукуяме), где транснациональные компании смогут процветать в мире без границ, сменились осознанием реальности, в которой государства используют широкий арсенал политических мер, направленных на захват рынков и сдерживание экспансии соперников. Наблюдаемый и вызывающий все большую озабоченность хаос в перемещении капитала, товаров и ресурсов – как материальных, так и нематериальных – результат этой эволюции.

Концепция глобализации по модели игры с нулевой суммой представляется более точным объяснением текущих процессов, чем тезисы о деглобализации или «замедленной глобализации», которые подразумевают отступление или ослабление глобализационных процессов. Декаплинг и возврат производств в страны происхождения нельзя рассматривать лишь в качестве изоляционистских действий национальных государств. Напротив, такое реструктурирование производства часто носит упреждающий характер и направлено на получение превосходства в международном соперничестве, недопущение соперников к получению доступа к знанию стратегического значения и создание необходимых условий для выращивания своих «национальных чемпионов». Использование экономической политики в качестве оружия представляет собой иной государственный подход, нежели в прошлом, когда экономическая политика была направлена на укрепление внутренней экономики, а не на ослабление конкурентов. В этом смысле предложенная модель игры с нулевой суммой для характеристики текущего этапа глобализации расширяет корпус исследований, указывающих на трансформацию глобализационных процессов, подчеркивая их конфронтационный характер и рост числа стран, следующих политике симметричного ответа [Petricevic, Teese, 2019].

Согласно приведенным в статье аргументам, вероятность возврата к глобализации по модели игры с ненулевой суммой остается низкой, в то время как межгосударствен-

ная конкуренция и конфликтность международных отношений, вероятно, будут нарастать. Однако этот тренд не обязательно станет необратимым, поэтому можно сформулировать несколько рекомендаций для принятия возможных политических мер.

В отсутствие гегемонистской глобальной державы необходимо провести ревизию деятельности международных институтов, функционирующих в различных политических (и военных) сферах, с тем чтобы обуздать анархию, возникшую вследствие конкуренции на уровне компаний и на уровне государств. Эти институты должны фокусироваться на упрощении коммуникации, снижении неопределенности относительно намерений сторон и обеспечении соблюдения соглашений для стимулирования межгосударственного сотрудничества. Исследователи в сфере международного бизнеса признают необходимость в наднациональных институтах, которые отслеживали бы прозрачность национальных политик и обладали реальными полномочиями в таких сферах, как торговля, инвестиции и технологии (см., например, [Buckley, 2021]). Такая позиция характерна и для теоретиков международных отношений, в том числе – в рамках дебатов между структурным реализмом и либеральным институционализмом. Либеральный институционализм исходит из гипотезы о рациональности государств и предположения о том, что они ведут не однократную игру, а участвуют в бесконечно повторяющейся, где открывают для себя более привлекательные в сравнении с конкуренцией выгоды, связанные с сотрудничеством. Реалистский подход, напротив, подчеркивает, что в некооперативной игре функция полезности государств строится в первую очередь исходя из «относительных» выгод. Таким образом, сильные асимметрии в распределении выгод могут создавать будущее, угрожающее самому существованию менее развитых стран. Другими словами, анархия в международной системе означает не только отсутствие руководящей силы, способной обеспечивать соблюдение соглашений, но и отсутствие защиты для государств, что вынуждает их отдавать приоритет своей безопасности и выживанию. Этот факт подчеркивает масштабы вызовов в международных отношениях.

В этом контексте первоочередной задачей становится восстановление доверия к таким институтам, как ВТО, МВФ и центральные банки. Это подразумевает необходимость уважать и укреплять их правила. Одновременно нужно ускорить создание международных институтов с наднациональными полномочиями в критически важных областях, таких как безопасность и общественный порядок, регулирование ПИИ, конкурентная политика, технологическое сотрудничество, государственная поддержка и государственные предприятия, чтобы устранить нарушения, инспирированные эгоистичными интересами и глобальным протекционизмом. Наконец, государствам следует осознать, что укрепление экономической и социальной безопасности за счет контроля или ослабления конкурентов не окупается, так как ответные меры других стран создают высокие издержки, а в иных случаях приводят к ситуации «проигрыш – проигрыш». Кроме того, полный разрыв отношений невозможен в условиях глубокой взаимозависимости. Поэтому они должны настойчиво искать баланс между экономической открытостью и безопасностью в рамках международного сотрудничества.

Для МНК приоритетом должны стать развитие новых возможностей и выстраивание стратегии по трем направлениям. Первое направление – реагирование – требует инвестиций в способность предвидеть изменения в международном регулировании, которые могут ограничить их в стратегическом выборе, а также в улучшение оценки рынков для поиска новых возможностей роста и рыночных сегментов, не подверженных влиянию государств. Второе направление – адаптация – требует пересмотра управленческой философии и организационных моделей в сторону поиска баланса между глобальным и локальным присутствием, с тем чтобы справляться с нарастающим протекционизмом и геополитическими и военными рисками, а также иметь воз-

возможность реагировать на внезапные и враждебные институциональные и регуляторные изменения. В рамках третьего направления – принятия проактивных мер – с учетом ориентира на корпоративную социальную ответственность МНК следует сотрудничать с национальными и международными институтами, чтобы снизить анархичную динамику игры с нулевой суммой в мировой экономике, что также будет способствовать их собственному благополучию.

Академическому сообществу также необходимо активно включиться в коллективные усилия по разрешению существующих политических вызовов. В будущих исследованиях в сфере международного бизнеса важно выделить в качестве приоритетов несколько методологических направлений, в том числе:

- детальный анализ влияния государственных интервенций, имеющих международное измерение, чтобы повысить осведомленность бизнеса и общества о рисках, которые определенные политические меры могут представлять для экономического и социального развития;
- включение в концепции и модели переменных, которые часто рассматриваются как экзогенные по отношению к ним (например, таких переменных, как реакция компаний на изменения в экономических, институциональных и геополитических условиях);
- учет всех экстерналий, включая долгосрочные, которые рациональные и оптимальные бизнес-решения отдельных компаний несут для других фирм и институтов через многоуровневые взаимодействия между государственными и частными, национальными и международными акторами;
- преодоление концептуальной сложности и взаимная интеграция идей из теории международного бизнеса, конкурентной экономики и теории международных отношений, чтобы более эффективно продвигать развитие знаний, которые могут быть полезны компаниям, лицам, принимающим решения, и политикам.

Эти приоритеты могут показаться очевидными и даже утопичными, однако следование им является ключевым вызовом на ближайшие годы и важным условием для развития международного сотрудничества. Если эта цель не будет достигнута, появятся еще более сложные и вызывающие еще более сильную тревогу вопросы о будущем мирового порядка, перспективы которого останутся под угрозой со стороны конкурирующих устремлений национальных государств, подпитываемых анархическими силами в системе международных отношений.

## Список источников (References)

- Alvesson M., Deetz S. (2020) *Doing Critical Research*. London: Sage.
- Amighini A.A., Maurer A., Garnizova E., Hagemeyer J., Stoll P.T., Dietrich M., Roy R., Skowronek A., Tentori D. (2023) *Global Value Chains*. European Union, Bruxelles.
- Ando M., Hayakawa K., Kimura F. (2024) Supply chain decoupling: geopolitical debates and economic dynamism in East Asia. *Asian Economic Policy Review*, vol. 19, no 1, pp. 62–79.
- Antràs P. (2020) De-globalisation? Global value chains in the post-COVID-19 age. Working Paper 28115. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Armstrong S., Quah D. (2023) Economics for the global economic order: the tragedy of epic fail equilibria. arXiv preprint, arXiv:2310.18052.
- Bakas A. (2016) *Capitalism and Slowbalization: The Market, the State and the Crowd in the 21st Century*. Dexter, Wellesley, MA.
- Baldwin R. (2012) *Global supply chains*. Discussion Papers 9013. CEPR, London.

- Bernatt M. (2022) *Populism and Antitrust: The Illiberal Influence of Populist Government on the Competition Law System*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Beugelsdijk S., Luo Y. (2024) The politicized nature of international business. *Journal of International Business Studies*. doi: 10.1057/s41267-023-00681-4.
- Boklan D., Bahri A. (2020) The first WTO's ruling on national security exception: balancing interests or opening pandora's box? *World Trade Review*, vol. 19, no 1, pp. 123–136.
- Borlini L.S., Silingardi S. (2023) The foundations of international economic order in the age of state capitalism. *State Capitalism and Investment Law* (G. Dimitropoulos, A. Gourgourinis (eds)). Hart, Oxford, pp. 17–41.
- Bruton G.D., Peng M.W., Ahlstrom D., Ciprian S., Xu K. (2015) State-owned enterprises around the world as hybrid organizations. *Academy of Management Perspectives*, vol. 29, no 1, pp. 92–114.
- Buckley P.J. (2020) The theory and empirics of the structural reshaping of globalization. *Journal of International Business Studies*, vol. 51, no 9, pp. 1580–1592.
- Buckley P.J. (2021) Exogenous and endogenous change in global value chains. *Journal of International Business Policy*, vol. 4, no 2, pp. 221–227.
- Buckley P.J. (2023) Corporate reactions to the fracturing of the global economy. *International Business Review*, vol. 32, no 6, p. 102014.
- Bunde T., Eisentraut S., Schütte L. (2024) *Munich security report 2024: lose-lose?* MSC: Munich Security Conference, 2024.
- Cerny P.G. (1997) Paradoxes of the competition state: the dynamics of political globalization. *Government and Opposition*, vol. 32, no 2, pp. 251–274.
- Chen Z. (2018) The practical way of the community of common destiny for all mankind. An analysis of one belt and one road. Proceedings of 2nd International Conference on Culture, Education and Economic Development of Modern Society (ICCESE), Atlantis Press, Amsterdam, pp. 827–831.
- Chiang J.T. (1991) From 'mission-oriented' to 'diffusion-oriented' paradigm: the new trend of US industrial technology policy. *Technovation*, vol. 11, no 6, pp. 339–356.
- Christen L. (2023) The global supply chain challenge. An analysis of global supply chain vulnerabilities and how to resolve them using the example of the semiconductor industry. *American Council on Germany Research Paper*, New York.
- Ciuriak D. (2023) The economics of supply chain politics: dual circulation, derisking and the sullivan doctrine. Available at SSRN, doi: 10.2139/ssrn.4433712.
- Cui V., Vertinsky I., Wang Y., Zhou D. (2023) Decoupling in international business: the 'new' vulnerability of globalization and MNEs' response strategies. *Journal of International Business Studies*, vol. 54, no 8, pp. 1562–1576.
- Dabic M., Maley J., Novak I. (2021) An analysis of globalisation in international business research 1993–2018: rise of the sceptics. *Critical Perspectives on International Business*, vol. 17, no 3, pp. 444–462.
- Daly K., Gedminas T. (2022) The path to 2075. Slower global growth, but convergence remains intact. *Goldman Sachs Economics Research*, 6 December, New York.
- Dettoni J. (2024) The five forces that will shape FDI in 2024. *fDi Intelligence*, January, p. 3.
- Enderwick P., Buckley P.J. (2020) Rising regionalization: will the post-COVID-19 world see a retreat from globalization? *Transnational Corporations Journal*, vol. 27, no 2, pp. 99–112.
- Ergas H. (1987) Does technology policy matter? *Technology and Global Industry: Companies and Nations in the World Economy* (B.R. Guile, H. Brooks (eds)). National Academy Press, Washington, DC, pp. 191–238.
- Evenett S.J., Fritz J. (2022) *Emergent Digital Fragmentation the Perils of Unilateralism: A Joint Report of the Digital Policy Alert and Global Trade Alert*. CEPR Press, London.
- Friedman T.L. (2005) *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*. Farrar, Stoans and Giroux, New York, NY.
- Fukuyama F. (1992) *The End of History and the Last Man*. Free Press, New York, NY.



- Galeotti M. (2022) *The Weaponization of Everything: A Field Guide to the New Way of War*. Yale University Press, New Haven.
- Gardbaum S. (2020) Comparative political process theory. *International Journal of Constitutional Law*, vol. 18, no 4, pp. 1429–1457.
- Goldberg P.K., Reed T. (2023) *Is the global economy deglobalizing? And if so, why? And what is next?* World Bank Policy Research Working Paper 10392, Washington.
- Guillemette Y., Turner D. (2018) *The Long View: Scenarios for the World Economy to 2060*. OECD Publishing, Paris.
- Haskel J., Westlake S. (2017) *Capitalism Without Capital: The Rise of the Intangible Economy*. Princeton University Press, Princeton.
- Havercroft J., Prichard A. (2017) Anarchy and international relations theory: a reconsideration. *Journal of International Political Theory*, vol. 13, no 3, pp. 252–265.
- Helleiner E. (2021) The return of national self-sufficiency? Excavating autarkic thought in a de-globalizing era. *International Studies Review*, vol. 23, no 3, pp. 933–957.
- Hennart J.F., Sutherland D. (2022) International business research: the real challenges are data and theory. *Journal of International Business Studies*, vol. 53, no 9, pp. 2068–2087.
- Johnson C. (1982) *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*. Stanford University Press, Stanford.
- Keohane R.O. (1984) *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton University Press, Princeton.
- Keohane R.O., Nye J.S. Jr (2000) Globalization: what's new? What's not (and so what?). *Foreign Policy*, no 118, pp. 104–119.
- Kleimann D., Poitiers N., Sapir A., Tagliapietra S., Veron N., Veugelers R., Zettelmeyer J. (2023) How Europe should answer the US inflation reduction act, Bruegel Policy Contribution, 04/23.
- Kołodko G.W. (2018) Socialism, capitalism, or chinism? *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 51, no 4, pp. 285–298.
- Kritikos A., Pagoulatos G. (2023) Made in Europe: an EU green industrial plan to respond to the challenge of US and chinese protectionism. *Hellenic Foundation for European and Foreign Policy*, Policy Paper, vol. 123.
- Kwak J. (2013) Cultural capture and the financial crisis. *Preventing Capture: Special Interest Influence in Legislation, and How to Limit It* (D. Carpenter, D.A. Moss (eds)). Cambridge University Press, Cambridge, pp. 71–98.
- Lai K. (2021) National security and FDI policy ambiguity: a commentary. *Journal of International Business Policy*, vol. 4, no 4, pp. 496–505.
- Laudicina P.A., Peterson E.R. (2016) “From globalization to islandization”, global business policy council, kearney research report. Available at: [www.kearney.com/service/global-businesspolicy-council/article/-/insights/from-globalization-to-islandization](http://www.kearney.com/service/global-businesspolicy-council/article/-/insights/from-globalization-to-islandization) (accessed 25 April 2024).
- Lee J., Maher R. (2022) US economic statecraft and great power competition. *Business and Politics*, vol. 24, no 4, pp. 332–347.
- Lenway S.A., Murtha T.P. (1994) The state as strategist in international business research. *Journal of International Business Studies*, vol. 25, pp. 513–535.
- Luo Y. (2022) Illusions of techno-nationalism. *Journal of International Business Studies*, vol. 53, no 3, pp. 550–567.
- Luo Y., Van Assche A. (2023) The rise of techno-geopolitical uncertainty: implications of the United States CHIPS and science act. *Journal of International Business Studies*, vol. 54, no 8, pp. 1423–1440.
- Mariniello M., Neven D., Padilla J. (2015) Antitrust, regulatory capture and economic integration. Bruegel Policy Contribution, no 11, pp. 1–12.
- Mariotti S. (2022) A warning from the Russian – Ukrainian war: avoiding a future that rhymes with the past. *Journal of Industrial and Business Economics*, vol. 49, no 4, pp. 761–782.

- Mariotti S. (2023) Competition policy in the new wave of global protectionism. Prospects for preserving a FDI-friendly institutional environment. *Journal of Industrial and Business Economics*, vol. 50, no 2, pp. 227–241.
- Mariotti S., Marzano R. (2019) Varieties of capitalism and the internationalization of state-owned enterprises. *Journal of International Business Studies*, vol. 50 no 5, pp. 669–691.
- Mariotti S., Marzano R. (2020) Relational ownership, institutional context, and internationalization of state-owned enterprises: when and how are multinational co-owners a plus? *Global Strategy Journal*, vol. 10, no 4, pp. 779–812.
- Mattson G. (2020) Weaponization: ubiquity and metaphorical meaningfulness. *Metaphor and Symbol*, vol. 35, no 4, pp. 250–265.
- Mazzucato M. (2021) *Mission Economy: A Moonshot Guide to Changing Capitalism*. Penguin Random House, London.
- McDonagh N. (2023) Protection or protectionism? State-driven foreign investment risks and the EU's new investment screening measures. *Weaponising Investments (J. Hillebrand Pohl, J. Warchol, T. Papadopoulos, J. Wiesenthal (eds))*. Springer, Cham, pp. 59–78.
- Meyer K.E., Li C. (2022) The MNE and its subsidiaries at times of global disruptions: an international relations perspective. *Global Strategy Journal*, vol. 12 no. 3, pp. 555–577.
- Murray A. (2019) Given today's new wave of protectionism, is antitrust law the last hope for preserving a free global economy or another nail in free trade's coffin? *Loyola of Los Angeles International and Comparative Law Review*, vol. 42, no 1, pp. 117–146.
- Murtha T.P., Lenway S.A. (1994) Country capabilities and the strategic state: how national political institutions affect multinational corporations' strategies. *Strategic Management Journal*, vol. 15, no S2, pp. 113–129.
- Napolitano G. (ed.) (2019) *Foreign Direct Investment Screening*. Il Mulino, Bologna.
- Ohmae K. (1990) *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*. Free Press, New York, NY.
- Petricevic O., Teece D.J. (2019) The structural reshaping of globalization: implications for strategic sectors, profiting from innovation, and the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, vol. 50, no 9, pp. 1487–1512.
- Pindyuk O. (2022) Russia's war in Ukraine causes a reversal of FDI trends. WIIW Monthly Report on FDI in Central, East and Southeast Europe, 11/2022.
- Reshoring Initiative (2023) 2022 Data report. Available at: [https://reshorenw.org/content/pdf/2022\\_Data\\_Report.pdf](https://reshorenw.org/content/pdf/2022_Data_Report.pdf) (accessed 25 April 2024).
- Rodrik D. (2002) Globalization for whom. *Harvard Magazine*, vol. 104, no 6, pp. 29–31.
- Rodrik D. (2008) The death of the globalization consensus. Project Syndicate, July 11.
- Rodrik D. (2017) *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. Princeton University Press, Princeton.
- Ruigrok W., Van Tulder R. (2013) *The Logic of International Restructuring: The Management of Dependencies in Rival Industrial Complexes*. Routledge, London.
- Sacerdoti G., Borlini L.S. (2023) Systemic changes in the politicization of the international trade relations and the decline of the multilateral trading system. *German Law Journal*, vol. 24, no 1, pp. 17–44.
- Sandkamp A. (2022) Reshoring by decree? The effects of decoupling Europe from global value chains. *Inter-economics*, vol. 57 no. 6, pp. 359–362.
- Seidl T., Schmitz L. (2023) Moving on to not fall behind? Technological sovereignty and the 'geodirigiste' turn in EU industrial policy. *Journal of European Public Policy*. doi: 10.1080/13501763.2023.2248204.
- Stiglitz J.E. (2017) The overselling of globalization. *Business Economics*, vol. 52, no 3, pp. 129–137.
- Summers L.H. (2015) Demand side secular stagnation. *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 105, no. 5, pp. 60–65.
- UNCTAD (2023) *World Investment Report 2023*. United Nations Publication, Geneva.

- United Nations (2022) *World Population Prospects 2022. Summary of Results*. United Nations, New York, NY.
- Wade R. (2010) Is the globalization consensus dead? *Antipode*, vol. 41, no 1, pp. 142–165.
- Waltz K.N. (1979) *Theory of International Politics*. Addison-Wesley, Reading, MA.
- Waltz K.N. (1999) Globalization and governance. *Political Science and Politics*, vol. 32, no 4, pp. 693–700.
- Weiss L. (1998) *The Myth of the Powerless State*. Cornell University Press, Ithaca, New York, NY.
- Williamson J.G. (2005) Winners and losers over two centuries of globalization. *Wider Perspectives on Global Development*. Palgrave Macmillan, Basingstoke, pp. 136–174.
- Witt M.A. (2019) De-globalization: theories, predictions, and opportunities for international business research. *Journal of International Business Studies*, vol. 50, no 7, pp. 1053–1077.
- Witt M.A., Lewin A.Y., Li P.P., Gaur A. (2023) Decoupling in international business: evidence, drivers, impact, and implications for IB research. *Journal of World Business*, vol. 58, no 1, p. 101399.
- Zhang A.H. (2021) *Chinese Antitrust Exceptionalism: How the Rise of China Challenges Global Regulation*. Oxford University Press, Oxford.

## “Win-lose” Globalization and The Weaponization of Economic Policies by Nation-states<sup>1</sup>

S. Mariotti

---

**Sergio Mariotti** – Retired Full Professor of Industrial Economics, Department of Management, Economics and Industrial Engineering, Politecnico di Milano, Milan, Italy; 4 Via Lambruschini, 20156 Milan, Italy; sergio.mariotti@polimi.it

### Abstract

*Purpose* – After decades of hypergrowth, since the 2008 global financial crisis there has been a deceleration of globalization and a partial jamming of its main engines (trade and foreign direct investment [FDI]). This study aims to critically reflect on the current phase, labeling it as “win-lose globalization” characterized by firm–firm competition increasingly intertwined with that between the respective nation-states, which aim to be the relative winners, even at the expense of joint absolute gains. Acting as “strategists,” states implement policies to weaponize economic interdependences, which the paper analyzes.

*Design/methodology/approach* – The approach is “problem setting” rather than “problem solving.” The latter offers well-defined solutions but often assumes unambiguous definitions of problems, which obscure their complexity. This phase is so intricate that the problem itself is problematic. Thus, to advance knowledge, the focus is given on nation-state policies: FDI screening and the politicization of international trade relations; protectionism; misuses of antitrust and regulation.

*Findings* – The intensification of firm–firm/state–state competition, seeking disproportionate gains over rivals, is the ultimate result of the contradictions and dissatisfactions accumulated over decades of globalization, the benefits of which have been far from equally distributed. Conflicts in international economic relations are bound to intensify, and a return to win-win globalization is unlikely. International cooperation to strengthen existing/new supranational governance institutions in the interest of absolute global inclusive benefits is urgently needed.

*Originality/value* – The paper integrates the international business debate on the fate of globalization with interpretations from industrial policy studies and international relations theory. This allows for suggestions for policymakers, corporate executives and scholars.

**Keywords:** foreign direct investment, trade, interstate rivalry, national policies, strategist state, win-lose globalization

**For citation:** Mariotti S. (2024) “Win-lose” Globalization and the Weaponization of Economic Policies by Nation-states. *International Organisations Research Journal*, vol. 19, no 4, pp. 144–171 (in Russian). doi:10.17323/1996-7845-2024-04-09

---

<sup>1</sup> Mariotti S. (2024) “Win-lose” globalization and the weaponization of economic policies by nation-states. *Critical Perspectives on International Business*, vol. 20, no 5, pp. 638–659. <https://doi.org/10.1108/cpoib-09-2023-0089>

Publisher: Emerald Publishing Limited (Copyright © 2024, Sergio Mariotti).

License. Published by Emerald Publishing Limited. This article is published under the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0) licence. Anyone may reproduce, distribute, translate and create derivative works of this article (for both commercial & non-commercial purposes), subject to full attribution to the original publication and authors. The full terms of this licence may be seen at <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/legalcode>.

*Competing interests:* The author declares none.