

DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-4-5-13

# Санкции как инструмент в международной конкурентной борьбе

**В. С. Осипов<sup>1\*</sup>**<sup>1</sup>*МГУ имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия**\*vs.ossipov@spa.msu.ru*

**Аннотация.** Санкционное давление на Российскую Федерацию сохраняется и даже усиливается с принятием 18-го пакета санкций, а также в свете готовящегося 19-го пакета. Рассмотрение в Сенате США законопроекта о наложении 500%-ных пошлин на товары стран, которые продолжают энергетическое сотрудничество с Российской Федерацией, – еще одна сторона протекционистской политики США, которая нуждается в анализе с позиций цели санкционного давления. В этом же ряду рассматриваем и давление на Индию и Китай в попытках заставить их отказаться от закупок российских энергоносителей под угрозой введения 100%-ных пошлин на их товары при поставках в США. Следует отметить, что нынешняя администрация США предпочитает санкциям пошлины. Об этом неоднократно говорил президент США Д. Трамп. Однако для российской экономики важна не столько риторика Д. Трампа, сколько суть вводимых ограничений. В статье предпринята попытка показать, что санкции преследуют не декларируемые цели по принуждению к миру, а служат инструментом в международной конкурентной борьбе за лидерство как в технологическом и геополитическом, так и в энергетическом отношении. Посредством синтеза наработанных к настоящему моменту экономических теорий, описывающих те или иные явления и поведенческие паттерны, доказано, что целью санкций является попытка удержания лидерских позиций на отдельных рынках в ситуации неспособности обретения устойчивых конкурентных преимуществ иными (более благовидными) способами. Откровенно протекционистская политика администрации США преследует цель не только ослабления своих геополитических противников – Китайской Народной Республики и Российской Федерации, но и своих саттелитов, в первую очередь Европейского союза. Синтез теоретических достижений предшественников, предпринятый в настоящей статье, доказывает использование санкций именно как инструмента в международной конкурентной борьбе.

**Ключевые слова:** санкции, международная конкуренция, протекционизм, импортозамещение, глобализация, глокализация

**Для цитирования:** *Осипов В. С. Санкции как инструмент в международной конкурентной борьбе // Современная конкуренция. 2025. Т. 19. №4. С. 5–13. DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-4-5-13*

# Sanctions as a Tool in International Competition

V. Osipov<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>*Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia*

\**vs.ossipov@spa.msu.ru*

**Abstract.** The sanctions pressure on the Russian Federation continues and even increases with the adoption of the 18th package of sanctions, as well as the 19th package that is being prepared. The consideration in the US Senate of a bill to impose 500% duties on goods from countries that continue energy cooperation with the Russian Federation is another aspect of the US protectionist policy that needs to be analyzed from the standpoint of the purpose of sanctions pressure. In the same vein, we also consider the pressure on India and China in attempts to force them to stop purchasing Russian energy resources under the threat of introducing 100% duties on their goods when delivered to the United States. It should be noted that the current US administration prefers duties to sanctions. US President D. Trump has repeatedly spoken about this. However, for the Russian economy, it is not so much D. Trump's rhetoric that is important, but the essence of the restrictions being introduced. The article attempts to show that sanctions do not pursue the declared goals of forcing peace, but serve as a tool in the international competitive struggle for leadership in both technological and geopolitical terms, as well as in energy. By synthesizing economic theories developed to date, describing certain phenomena and behavioral patterns, it is proven that the purpose of sanctions is an attempt to maintain leadership positions in individual markets in a situation of inability to gain sustainable competitive advantages in other (more plausible) ways. The openly protectionist policy of the US administration is aimed not only at weakening its geopolitical opponents – the People's Republic of China and the Russian Federation, but also its satellites, primarily the European Union. The synthesis of theoretical achievements of predecessors, undertaken in this article, proves the use of sanctions precisely as a tool in international competition.

**Keywords:** sanctions, international competition, protectionism, import substitution, globalization, glocalization

**For citation:** Osipov V. Sanctions as a Tool in International Competition. *Sovremennaya konkurentsya*=Journal of Modern Competition, 2025, vol.19, no.4, pp.5-13 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-4-5-13

## Введение

Экономические санкции и международная конкуренция – два мощных инструмента глобальной политики и экономики, которые тесно переплетаются и оказывают друг на друга значительное влияние. Санкции, будучи инструментом давления, меняют рыночные условия, вынуждая страны и корпорации искать альтернативные пути развития, перестраивать цепочки ценности. В свою очередь, международная конкуренция определяет, насколько

ко эффективными окажутся санкции и как быстро санкционируемые экономики смогут адаптироваться и снова включиться в конкурентную борьбу на мировом рынке.

Холдингизация в сельском хозяйстве России активно шла в 2000-х и 2010-х гг. и продолжается по сей день. Крупнейшие агрохолдинги зачастую лидируют по технической модернизации своих производств, быстрее внедряют новые сельскохозяйственные, логистические и маркетинговые технологии [19].

Экономические санкции – не просто политический инструмент, но и производная глобальной конкурентной борьбы. Их введение и эффективность можно объяснить через призму классических и современных экономических теорий. Конкуренция между государствами и корпорациями приводит к санкциям.

Д. Рикардо в своей теории сравнительных преимуществ [1] отмечал, что страны должны специализироваться на производстве товаров, где у них *относительно* меньшие издержки (даже если абсолютные издержки выше). В контексте торговых войн Д. Рикардо не учитывал политические ограничения (санкции, протекционизм), а также динамику технологического развития. Кроме того, Рикардо никак не мог предвидеть появление и спрогнозировать роль транснациональных корпораций в мировой экономике, а также он не объяснил характер торговли между похожими по сравнительным преимуществам странами (например, Германия и Франция).

## Литературный обзор

П. Кругман [2] предложил новую торговую теорию, в которой обосновал значимость эффекта масштаба, выражающегося в том, что крупные производства снижают издержки, а страны могут специализироваться на определенных видах экономической деятельности даже при одинаковых технологиях. Государства могут искусственно создавать преимущества через субсидии или тарифы, например кейс Боинг vs. Airbus, где субсидии ЕС и США нарушали чистую конкуренцию, но стимулировали технологический рывок. Тем не менее в краткосрочной перспективе протекционизм может помочь отдельным отраслям, а в долгосрочной – ведет к потерям для всех из-за снижения эффективности. На наш взгляд, экономические санкции следует рассматривать как крайнюю форму торговых войн, где санкции служат дополнитель-

ным рычагом ограничения конкуренции на мировом рынке, причем они могут использоваться как сплошным методом (тарифы Д. Трампа в отношении 185 стран), так и точно (тариф Д. Трампа в отношении КНР в размере 145% или тарифы в отношении полупроводников). Наложение санкций или рост тарифов вызывает идентичные последствия, а именно переориентацию товарных потоков в другие страны с искажением цен на мировом рынке, когда цены на одни и те же товары оказываются разными в разных частях света (чего не должно наблюдаться в условиях глобализации мировой экономики). В этом отношении показателен пример невероятно быстрой переориентации потоков энергоносителей Российской Федерации с европейского направления в пользу Востока и Азии. П. Кругману, в свою очередь, не удалось учесть роль политических рисков, а также он не учел появление цифровой экономики, предоставляющей экономическим акторам новый фактор производства. Г. Джереффи в этом отношении заполнил проявившийся пробел и показал, что формирование глобальных цепочек ценности снижает издержки производства [3], а значит, их разрушение тарифами и санкциями приводит к росту издержек как для транснациональных корпораций, являющихся архитекторами этих цепочек, так и для потребителей, ведь цены на конечные товары возрастают. Последнее вызывает инфляцию, что становится проблемой уже государств, существенно зависящих от импорта товаров.

Современная концепция техно-национализма говорит о том, что торговые войны смещаются в сферу контроля над технологиями. Техно-национализм – это стратегия государств, при которой развитие и контроль над критическими технологиями становятся вопросом национального суверенитета, а их распространение ограничивается в геополитических целях [4, 5]. В рамках концепции техно-национализма государства используют технологии как ресурс национальной мощи, ограничивают трансфер

знаний для сохранения доминирующего положения в мировой экономике, субсидируют национальных чемпионов для получения ими новых технологий (отсюда и всяческая поддержка R&D), а также продвигают собственные стандарты технологий для сохранения лидерства (например, стандарт связи). Очевидно, что санкции в данном случае выполняют функцию отключения от передовых технологий для понуждения подсанкционной страны к подчинению интересам инициатора санкций. Важно отметить, что и здесь может сработать санкционный парадокс Д. Дрезнера [6], так как краткосрочные успехи в технологии и их закрытие для других участников международной торговли приводят к самоизоляции и снижению эффективности в долгосрочном периоде (пример Японии 1980-х гг., когда техно-национализм в микроэлектронике привел к краткосрочному успеху, но долгосрочному отставанию). Современная глобализованная экономическая система не позволяет долго придерживаться политики техно-национализма и по другой причине, а именно в связи с распространением ранее упомянутых глобальных цепочек ценности, из-за которых даже безусловные лидеры в отдельных технологиях всё равно зависимы от других стран (компания TSMC (о. Тайвань) зависит от оборудования ASML (Нидерланды) и материалов из США). Политика техно-национализма обостряет борьбу за редкоземельные металлы, которую мы наблюдаем сейчас в связи с политикой действующей американской администрации. Таким образом, техно-национализм – это ответ на геоэкономическую гиперконкуренцию XXI в., где технологии стали новым полем боя. Однако устойчивость мировой экономики в этом ключе зависит от баланса между протекционизмом и международной кооперацией.

Еще одно объяснение использования санкций как инструмента антиконкурентной политики может предложить классическая политическая экономия К. Маркса.

Этот подход объясняет санкции как борьбу за ресурсы и доминирование в капиталистической системе. В этом отношении и мир-системный анализ И. Валлерстайна [7] подтверждает гипотезу Маркса, так как, очевидно, ядро, по И. Валлерстайну (США), подавляет периферию – Китай, Россию, Иран, чтобы сохранять контроль над мировой экономикой. Таким образом, санкции могут рассматриваться как попытка Запада не допустить усиления России, Китая, Ирана как альтернативных экономических центров (Китая – производственного центра, а России и Ирана – энергетических центров).

В 1980-х гг. Б. Спенсер и Дж. Брендер предложили концепцию **стратегической торговой политики** [8] взамен классических моделей свободной торговли, так как они не объясняли, почему страны субсидируют высокотехнологичные отрасли (авиастроение, микроэлектронику), а также как олигополии влияют на международную торговлю. Им удалось показать, что в отраслях с **высокими постоянными издержками** (авиастроение, чипы) действует принцип «чем больше производишь, тем ниже себестоимость и тем сильнее конкурентное преимущество». Б. Спенсер и Дж. Брендер показали, что в условиях дуополии (два глобальных конкурента) субсидии одной стране позволяют увеличить долю рынка своей фирмы и сократить прибыль иностранного конкурента. Именно так США блокируют Huawei, чтобы поддержать Apple и Qualcomm. Таким образом, это не рыночная конкуренция, а искусственное устранение соперника.

Еще один аргумент в пользу применения санкций как инструмента конкурентной политики на мировой арене предоставляет теория игр в работах Дж. Нэша [9]. Конкурирующим странам выгодно сотрудничать, но если одна сторона нарушает договоренности (например, Китай субсидирует сталелитейные компании), другая страна (напри-

мер, США) вводит санкции. Получается, что санкции играют роль в уравнивании страха. Т. Шеллинг [10] предлагает рассматривать угрозу как инструмент сдерживания, а значит, и санкции могут вполне выступать в качестве способа показать, что нарушение правил будет чревато негативными последствиями.

Наконец, нельзя забывать и о более классических работах таких авторов, как Ф. Лист. В своей «Национальной системе политической экономии» [11] он прямо говорит о том, что «под защитой тарифа 1804 года мануфактурная промышленность североамериканцев лишь с трудом могла противостоять фабрикам Англии, которые получали поддержку в постоянных улучшениях и умножились в колоссальном размере. Без сомнения, новая промышленность пала бы под давлением этой конкуренции, если бы ей не пришли на помощь эмбарго и объявление войны 1812 года, вследствие чего, как во время войны за независимость, американские фабрики достигли такого необычайного развития, что не только удовлетворяли внутренней потребности, но скоро приступили даже к вывозу произведений своих мануфактур» [11]. Здесь мы прямо видим, как тарифы и эмбарго спасли американскую промышленность от конкуренции с английскими производителями. Нельзя также забывать о том, что Ф. Лист утверждал, что на ранних стадиях развития страны должны защищать свои отрасли. В этом же духе высказывается Э. Райнерт: «История доказывает, что симметричная свободная торговля, т. е. между странами, находящимися примерно на одном уровне развития, идет на пользу обеим сторонам. Несимметричная свободная торговля приводит к тому, что бедная страна специализируется на бедности, а богатая – на богатстве. Для того чтобы выигрывать от свободной торговли, бедная страна должна сначала избавиться от своей международной специализации на бедности» [12]. Именно

так П. Самуэльсону удалось показать выгоду от торговли, он ведь рассматривал страны примерно одного уровня развития, в отличие от Г. Мюрдаля, который рассматривал как раз международную торговлю между развитыми и развивающимися странами и показал, что «в то время как для промышленных стран соотношение экспортных и импортных цен имеет тенденцию изменяться в направлении, противоположном колебаниям экономической конъюнктуры, и таким образом до некоторой степени смягчать их влияние, слаборазвитые страны находятся в обратном положении. Там изменения условий торговли имеют тенденцию усиливать влияние общих колебаний конъюнктуры» [13]. Отсюда становится понятно, что современные санкции представляют собой гипертрофированную антиконкурентную защиту развитых от стремительно развивающихся экономик на фоне установившегося механизма торговли, в результате которого «доходы периферии от экспорта в центры... трансформируются в спрос на промышленную продукцию тех же центров, а не стимулируют развитие периферии» [14].

Наиболее полно эту проблему в теоретическом аспекте раскрыл Д. Родрик: «На экономическом фронте защитники торговых соглашений совмещают несовместимое. С одной стороны, говорят, что снижение торговых барьеров способствует экономической эффективности и специализации. С другой стороны, предполагается увеличить экспорт и создать рабочие места за счет большего доступа к рынкам торговых партнеров. Первое из указанного – основанный на сравнительных преимуществах традиционный аргумент в пользу либерализации торговли. Второе – меркантилистский аргумент.

Трудность состоит в том, что цель использования сравнительных преимуществ и меркантилистская цель противоречат друг другу. С точки зрения сравнительных преимуществ выгоды от торговли поступа-

ют от импорта: экспорт – та вещь, которой страна должна пожертвовать, чтобы приобрести упомянутый импорт. Причем эти выгоды достаются всем странам – до тех пор, пока торговля расширяется сбалансированно. В картине мира меркантилистов экспорт хорош, а импорт плох. Страны, которые увеличивают чистый экспорт, выигрывают, а все остальные проигрывают.

Если смотреть с позиций сравнительного преимущества, торговые соглашения не создают рабочих мест, а всего лишь перераспределяют их между отраслями. С меркантилистских позиций «они способны создавать рабочие места, но лишь в той мере, в какой сокращают их в других странах» [15]. Отсюда вытекает, что чем сильнее интеграция в рамках глокализации, тем жестче реакция на конкурентов из других блоков.

### **Международная конкуренция в условиях глобализации**

Современная мировая экономика – это система, где страны и транснациональные корпорации борются за ресурсы, технологии и рынки сбыта. Конкуренция в настоящее время проявляется в сфере торговли (доступ к дешевым товарам и сырью), технологической гонке (полупроводники, ИИ, зеленые технологии), финансовом доминировании (доллар vs. юань, криптовалюты), геополитическом влиянии (контроль над логистическими маршрутами), контроле над инфраструктурой (трубопроводный транспорт, искусственные каналы (Суэцкий, Панамский)). Эти сферы определяют и главных игроков мировой торговли, среди которых особенно выделяются США, Китай, ЕС, Россия, Индия, Япония. Каждый из них стремится минимизировать зависимость от других, что делает санкции менее предсказуемыми и более используемыми под самыми разнообразными предлогами.

Указанные выше тенденции развития мировой экономики и геополитики дикту-

ют необходимость опережения конкурентов не только за счет улучшения технологий или инноваций, но и за счет сдерживания их развития с использованием арсенала санкций. Так, санкции используются для ограничения доступа к технологиям (технонационализм), ведь кто контролирует ключевые технологии (IT, биотех, энергетика), тот доминирует в экономике. Кроме того, конкуренты вынуждены включаться в технологическую гонку, так как санкции вынуждают страны вкладываться в исследования для получения технологий и недопущения технологического отставания, то есть средства затрачиваются на получение не новых технологий в мировом масштабе, а уже известных.

Не следует, однако, отбрасывать тот факт, что санкции меняют характер конкуренции. Если ранее конкуренты стремились добиться такого совершенства продуктов, что их качество и цена привлекали потребителей, то теперь используются меры сдерживания развития конкурентов. В то же время санкции вынуждают прибегать к мерам политики импортозамещения, что ускоряет развитие местных производств. Причем чем менее развита импортозамещающая отрасль, тем быстрее она растет на первоначальном этапе (срабатывает эффект низкой базы). Страны, подвергающиеся санкциям, стараются достигнуть такого уровня отношений между собой, заключают торговые соглашения, обеспечивающие им экономическое развитие в условиях ограничения доступа к передовым технологиям и/или отключения от привычной инфраструктуры (например, SWIFT). Отсюда возникает необходимость формирования и укрепления альтернативных глобальному Западу блоков (BRICS+) и соглашений (достаточно вспомнить невозможную ранее встречу министров иностранных дел Японии, Ю. Кореи и Китая). Санкции ускоряют развитие параллельных ранее привычных систем – платежные, банковские, страховые.

Еще одно важное следствие санкционного давления выражается в том, что подсанкционная страна быстрее сталкивается с ловушкой среднего дохода [16], когда страна, достигнув определенного уровня благосостояния, теряет прежние темпы роста и не может перейти на следующую ступень развития именно из-за санкций. Происходит потеря конкурентного преимущества по цене, поэтому страна больше не может конкурировать с бедными государствами за счет дешевой рабочей силы и низких издержек, но при этом она еще не развила достаточный инновационный потенциал и качество человеческого капитала, чтобы соперничать с передовыми экономиками.

Для нашего теоретического анализа понадобится обратиться к трудам В. И. Ленина по проблемам империализма. Он прямо указывал на искусственное сдерживание развивающихся стран развитыми странами: «... монополии всюду несут с собой монополистические начала: использование "связей" для выгодной сделки становится на место конкуренции на открытом рынке. Самая обычная вещь: условием займа ста-

новится расходование части его на покупку продуктов кредитуемой страны, особенно на предметы вооружения» [17]. В. И. Ленин указывал, что империализм есть монополистическая стадия капитализма и указывал на 5 его признаков:

- концентрация производства и капитала;
- слияние банковского и промышленного капитала;
- вывоз капитала;
- образование международных монополистических союзов;
- территориальный раздел земли между крупнейшими капиталистическими державами.

В другой своей работе В. И. Ленин прямо указывает на то, что «Англия искусственно "мешает" промышленному развитию» Индии и Египта как своих колоний [18].

Как мы видим (рис. 1), в очередной раз история преподносит новые уроки тем, кто отказывается учить прошлые уроки. В самом деле, понимание действий колониальных держав в начале прошлого века дает довольно ясную картину того, как они ведут себя сегодня и будут вести себя дальше.

Стадия 1 Классическая конкуренция (XIX – нач. XX в.)	<i>Механизм:</i> сравнительные преимущества (Рикардо), свободная торговля. <i>Пример:</i> британская текстильная промышленность vs. индийские ремесленники. <i>Пределы:</i> проигрывающие страны вводят протекционизм (США – тарифы 1890 г.)
Стадия 2 Стратегический протекционизм (сер. XX в.)	<i>Механизм:</i> защита собственных отраслей промышленности от иностранной конкуренции. <i>Пример:</i> Япония, Ю. Корея – субсидии сталелитейным и автокомпаниям. <i>Пределы:</i> ведущие экономики (США) начинают применять антидемпинговые меры
Стадия 3 Технологическая блокада (1980–2000-е гг.)	<i>Механизм:</i> контроль над глобальными цепочками ценности (теория Гэри Джереффи). <i>Пример:</i> СОСОМ – запрет на экспорт технологий в СССР. <i>Пределы:</i> Китай создает параллельные цепочки (Huawei)
Стадия 4 Санкционное давление (2010–2020-е гг.)	<i>Механизм:</i> целенаправленное разрушение конкурентных преимуществ. Финансовые (отключение от SWIFT – атака на институциональное преимущество). Технологические (санкции против SMIC – подрыв фактора «инновации»). <i>Пример:</i> около 30 000 санкций против России – попытка устранить ее как энергетического конкурента
Стадия 5 Война форматов (2030+ прогноз)	<i>Механизм:</i> конкуренция не между фирмами, а между экономическими системами. <i>Запад:</i> зеленые стандарты + цифровая валюта ЦБ. <i>BRICS+:</i> суверенные платежные системы + альтернативные резервные валюты

Рис. 1. 5-стадийная модель возникновения и развития санкций

Fig. 1. 5-stage model of the emergence and development of sanctions

## Заклучение

В качестве вывода отметим, что санкции стали неизбежным следствием гиперконкуренции на мировом рынке. С точки зрения классической политической экономии, они нерациональны, но в реалиях нового меркантилизма, где государства борются за технологическое лидерство, вполне логичны. Отсюда вытекает следующий вывод: чем сильнее проявляется конкуренция (США vs. Китай, Запад vs. BRICS+), тем чаще будут применяться санкции. В долгосрочной перспективе это может привести к углублению глокализации и даже деглобализации как процессам естественного отклика на давление со стороны США.

Таким образом, экономические санкции – не исключение, а закономерный продукт обострения международной конкуренции, объясняемый как классическими, так и современными экономическими теориями. Санкции и международная конкуренция оказались взаимозависимы, так как чем жестче санкции, тем активнее страны ищут альтернативы, меняя глобальный баланс сил. В будущем санкции могут стать менее эффективными из-за растущей конкуренции и экономической многополярности. Политическая многополярность лишь усилит сокращение влияния санкций на экономические отношения в планетарном масштабе.

## Список литературы

1. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
2. *Krugman P.* The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography // *American Economic Review*. 2009. Vol. 99. No. 3. P. 561–71. DOI: 10.1257/aer.99.3.561.
3. *Jereffi G.* Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World // *Review of International Political Economy*. 2014. Vol. 21. No. 1. P. 9–37. DOI: 10.1080/09692290.2012.756414.
4. *Mowery D. C., Rosenberg N.* Technology and the Pursuit of Economic Growth. – Cambridge: Cambridge University Press, 1989. – 330 p.
5. *Ostry S., Nelson R. R.* Techno-Nationalism and Techno-Globalism. Conflict and Cooperation. – Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1995. – 132 p.
6. *Drezner D. W.* The sanctions paradox. Economic statecraft and international relations. – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – 362 p.
7. *Валлерстайн И.* Миросистемный анализ: введение. – М.: ИД «Территория будущего», 2006. – 248 с.
8. *Spencer B. J., Bredner J. A.* Strategic Trade Policy // *The New Palgrave Dictionary of Economics*. – Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan, 2008. P. 1–8. DOI: 10.1057/978-1-349-95121-5\_2264-1.
9. *Nash J. F.* Non-Cooperative Games. – Princeton University: PhD thesis, 1950. – 32 p.
10. *Шеллинг Т.* Стратегия конфликта. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
11. *Лист Ф.* Национальная система политической экономии. – М.: Европа, 2005. – 382 с.
12. *Райнерт Э.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. – М.: ИД ВШЭ, 2014. – 384 с.
13. *Мюрдаль Г.* Мировая экономика. Проблемы и перспективы. – М.: Издательство иностранной литературы, 1958. – 556 с.
14. *Пребиш Р.* Периферийный капитализм. Есть ли ему альтернатива? – М.: ИЛА РАН, 1992. – 338 с.
15. *Родрик Д.* Откровенный разговор о торговле. Идеи для разумной мировой экономики. – М.: Издательство Института Гайдара, 2019. – 384 с.
16. *Gill I., Kharas H.* An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth. – Washington, D. C.: World Bank, 2007. – 386 p. DOI: 10.1596/978-0-8213-6747-6.
17. *Ленин Н.* (Вл. Ульянов). Империализм как новейший этап капитализма (Популярный очерк). – М., П-г: Книгоиздательство «Коммунист», 1918. – 133 с.
18. *Ленин В. И.* Тетради по империализму. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1939. – 740 с.

**Сведения об авторе**

Осипов Владимир Сергеевич, ORCID 0000-0003-3109-4786, докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики и управления внешнеэкономической деятельностью, МГУ имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия, vs.ossipov@spa.msu.ru

Статья поступила 20.06.2025, рассмотрена 30.07.2025, принята 14.08.2025

**References**

1. Ricardo D. *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniya* [Principles of Political Economy and Taxation]. Moscow, *Eksmo* Publ., 2007, 960 p.
2. Krugman P. The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography. *American Economic Review*, 2009, vol.99, no.3, pp.561-71. DOI: 10.1257/aer.99.3.561.
3. Jereffi G. Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World. *Review of International Political Economy*, 2014, vol.21, no.1, pp.9-37. DOI: 10.1080/09692290.2012.756414.
4. Mowery D. C., Rosenberg N. *Technology and the Pursuit of Economic Growth*. Cambridge, Cambridge University Press, 1989, 330 p.
5. Ostry S., Nelson R. R. *Techno-Nationalism and Techno-Globalism. Conflict and Cooperation*. Washington, D. C., The Brookings Institution, 1995, 132 p.
6. Drezner D. W. *The sanctions paradox. Economic statecraft and international relations*. Cambridge, Cambridge University Press, 1999, 362 p.
7. Wallerstein I. *Mirosistemnyj analiz: vvedenie* [An Introduction to the World-System Perspective]. Moscow, *Territoriya budushchego* Publ., 2006, 248 p.
8. Spencer B. J., Bredner J. A. Strategic Trade Policy. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Basingstoke, Hampshire, Palgrave Macmillan, 2008, pp.1-8. DOI: 10.1057/978-1-349-95121-5\_2264-1.
9. Nash J. F. *Non-Cooperative Games*. Princeton University, PhD thesis, 1950, 32 p.
10. Schelling Th. *Strategiya konflikta* [The Strategy of Conflict]. Moscow, *IRISEN* Publ., 2007, 366 p.
11. List F. *Nacional'naya sistema politicheskoy ekonomii* [National System of Political Economy]. Moscow, *Europe* Publ., 2005, 382 p.
12. Reinert E. *Kak bogatye strany stali bogatymi, i pochemu bednye strany ostayutsya bednymi* [How Rich Countries Got Rich... And Why Poor Countries Stay Poor]. Moscow, Higher School of Economics Publ., 2014, 384 p.
13. Myrdal G. *Mirovaya ekonomika. Problemy i perspektivy* [An International Economy. Problems and Prospects]. Moscow, *Izdatel'stvo inostrannoy literatury* Publ., 1958, 556 p.
14. Prebish R. *Periferijnyy kapitalizm. Est' li emu al'ternativa?* [Peripheral Capitalism: Is There an Alternative?]. Moscow, Institute of Latin America RAS Publ., 1992, 338 p.
15. Rodrik D. *Otkrovennyy razgovor o torgovle. Idei dlya razumnoy mirovoy ekonomiki* [Straight Talk on Trade. Ideas for a Sane World Economy]. Moscow, The Gaidar Institute Publ., 2019, 384 p.
16. Gill I., Kharas H. *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*. Washington, D. C., World Bank, 2007, 386 p. DOI: 10.1596/978-0-8213-6747-6.
17. Lenin N. (Vi. Ulyanov). *Imperializm kak noveyshiy etap kapitalizma (Populyarnyj ocherk)* [Imperialism as the Newest Stage of Capitalism (Popular Essay)]. Moscow, Petrograd, *Knigoizdatel'stvo «Kommunist»* Publ., 1918, 133 p.
18. Lenin V. I. *Tetrad'i po imperializmu* [Notebooks on Imperialism]. Moscow, *Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury* Publ., 1939, 740 p.

**About the author**

Vladimir S. Osipov, ORCID 0000-0003-3109-4786, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of Global Economy and Foreign Economic Activity Administration Department, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, vs.ossipov@spa.msu.ru

Received 20.06.2025, reviewed 30.07.2025, accepted 14.08.2025