

МБ

1 (1) 2022

СЕНТЯБРЬ 2022

ISSN 1234-5678 (Print) ISSN 1234-5678 (Print English)
ISSN 1234-5678 (Online) ISSN 1234-5678 (Online English)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

1 (1) 2022 СЕНТЯБРЬ 2022

Журнал «Международный бизнес» издает оригинальные и содержательные статьи по теории и практике управления, охватывающие сравнительные исследования бизнес-среды в разных странах, лучшие реализованные практические кейсы компаний, аналитические обзоры транснациональных корпораций. Данное издание служит базой для принятия взвешенных управленческих решений, касающихся различных сфер международного бизнеса. В частности, он призван обеспечить интересное сочетание двух ключевых областей: международного бизнеса и бизнес-аналитики. Журнал «Международный бизнес» приветствует концептуальные статьи, эмпирические статьи и обзорные статьи, а также аналитические обзоры для публикаций специалистов по стратегии, финансам, менеджменту, маркетингу, экономике, УЧР и организационным наукам.

ЯЗЫК

русский / английский

РЕДАКЦИЯ

119454, Россия, Москва, пр. Вернадского, 76
Факультет международного бизнеса МГИМО МИД России

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ

ibj.mgimo.ru

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Шаповалов Владимир Владимирович

кандидат экономических наук, доцент, декан факультета международного бизнеса
МГИМО МИД России

Заместитель главного редактора, ответственный секретарь

Кривцов Артем Игоревич

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента,
маркетинга и внешнеэкономической деятельности имени И.Н. Герчиковой,
заместитель декана факультета международного бизнеса МГИМО МИД России

Редакционная коллегия

Буклемишев Олег Витальевич

кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана экономического факультета по
международным связям МГУ имени М.В. Ломоносова

Миловидов Владимир Дмитриевич

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой международных финансов
МГИМО МИД России

Ноздрева Раиса Борисовна

доктор экономических наук, заслуженный деятель науки РФ, профессор
кафедры менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности
имени И.Н.Герчиковой

Погребняк Евгений Владимирович

кандидат экономических наук, доцент, декан факультета финансовой экономики
МГИМО МИД России

Чикова Анастасия Евгеньевна

корректор

Дизайн и вёрстка

Зайцев Дмитрий Эдуардович

графический дизайнер

+7 (985) 252 15-29

5

Шаповалов Владимир Владимирович

Декан факультета МБ МГИМО МИД России , кандидат экономических наук, доцент, Россия

Слово главного редактора

6

Торкунов Анатолий Васильевич

Ректор МГИМО МИД России, доктор политических наук, профессор, академик РАН, Россия

Приветственное слово

8

Ноздрева Раиса Борисовна

Доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, Россия

Трансформация системы планирования в современной Японии

22

Сушенцов Андрей Андреевич

Кандидат политических наук, доцент, Россия

Новая международная реальность и стратегия России

31

Юрова Наталья Вячеславовна

Кандидат экономических наук, доцент, Беларусь

Киселевич Анастасия Игоревна

Преподаватель, Беларусь

Развитие инновационного потенциала в условиях регионализации мировой экономики

41

Убер Ландье

Доктор экономических наук, профессор, Франция

От экономики производства к экономике заботы

44

Гость номера

Евтушенко Олег Николаевич

Исполнительный директор Госкорпорации «Ростех»

СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Шаповалов Владимир Владимирович

МГИМО МИД РОССИИ

Рад представить вам первый номер журнала «Международный бизнес». Сегодня наблюдается нехватка специализированных российских изданий по менеджменту и поэтому мы решили исправить данную ситуацию.

В журнале можно получить актуальную информацию из сферы международного бизнеса, узнать о трендах в современном менеджменте, почерпнуть интересные идеи, ознакомиться с мнениями профессионалов – как российских, так и зарубежных.

Мы будем регулярно публиковать эксклюзивные интервью с топ-менеджерами, статьи ведущих экспертов, описания эффективных бизнес-кейсов российских и международных компаний, а также актуальную аналитику и статистику.

Главный критерий работ, опубликованных в нашем журнале, – их актуальность, научная и, самое главное, практическая новизна. Авторами первого номера стали ученые, руководители и специалисты различных отраслей современной экономики. Их всех объединяет стремление донести результаты своей деятельности российскому и мировому сообществу менеджеров и бизнесменов.

«Международный бизнес» имеет широкую географию. Помимо российских авторов, мы публикуем материалы из различных стран, в том числе Франции, Мексики и Беларуси.

У нас амбициозные задачи, направленные на продвижение современных академических знаний в сфере менеджмента и стимулирование международного научного сотрудничества. Журнал всегда будет открыт для формата интеллектуальных дискуссий и обмена мнениями. Уверен, что «Международный бизнес» станет содержательной площадкой для обсуждения актуальных вопросов современного управления. А мы, со своей стороны, приложим все усилия, чтобы вдохновлять наших читателей на новые идеи и свершения.

До встречи на страницах журнала «Международный бизнес»!

С уважением,
главный редактор,
Владимир Шаповалов

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

Торкунов Анатолий Васильевич

МГИМО

По роду своей деятельности, на протяжении многих лет общаясь с зарубежными коллегами, я подмечаю различные, зачастую противоположные взгляды на одни и те же события, явления или проблемы. Приходится прилагать усилия для разъяснения своей позиции, уточнения «базовых» понятий. Размышляя об этом, я прихожу к выводу о необходимости некой интеграционной платформы, способствующей обмену мнениями.

Разумеется, в мире много людей, интересующихся экономической историей, бизнесом, хорошо осведомленных о том, что происходит в современной бизнес-среде. Немало и тех, кто посвятил этим вопросам свою научную деятельность. Однако мы живем в динамичное, турбулентное время, где изменения слишком быстротечны и значительны.

Не всякий человек на планете читает научные издания, но именно в них аккумулируется как теоретическая, так и практическая аналитика, объективная информация, необходимая многим. Статьи, собранные в новом журнале «Международный бизнес», безусловно, будут способствовать пополнению и обновлению научной базы о теории и практике управления, знакомству читателя с лучшими мировыми учеными в данной области.

В 2022 году правительство Российской Федерации объявило старт десятилетия науки. Вклад в копилку мировой науки вносят представители разных стран и народов. Свое место в этом перечне занимают и именитые ученые, среди которых - преподаватели МГИМО, Ирина Никоновна Герчикова, автор первого в России учебника по менеджменту, и профессор, заслуженный деятель науки РФ Раиса Борисовна Ноздрева. Кстати, они были первыми педагогами на Факультете международного бизнеса, который появился в МГИМО тридцать лет назад,

С текущего номера редакция задает высокую планку как по географии рассматриваемых кейсов (это Япония, Франция, Беларусь), так и по разнообразию тем. Кроме того, профессиональное издание в области менеджмента не может обойти стороной разбор наиболее успешных практик, и я рад, что первый номер уделил внимание именно Корпорации «Ростех». Партнерству «Ростеха» и МГИМО более 10 лет. Совместная работа направлена на подготовку специалистов в области высоких технологий и проведение научных исследований.

За годы партнерских отношений удалось практически полностью решить задачу комплектования начальных должностей в Корпорации. «Ростех» является передовым предприятием в сфере реализации научных разработок в производство, и я уверен, что опыт нашего партнера окажется познавательным и интересным для всех читателей журнала.

Журнал «Международный бизнес», первый номер которого вы держите в руках, призван стать центром научно-практической интеграции, в котором будут публиковаться статьи бизнес-лидеров из всех регионов мира, а также представителей науки, чьи исследования соответствуют целям и задачам журнала. Основным языком издания является язык мирового научного сообщества – английский. В то же время, все материалы будут приниматься и на русском языке. Это позволит отечественным ученым эффективно интегрироваться в мировое научное пространство и объединить свои усилия с учеными и партнерами, проживающими за пределами России.

Благодарю всех членов редакционного и консультативного советов журнала, его сотрудников за проделанную работу, а всем будущим авторам издания желаю новых научных и творческих успехов!

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЯПОНИИ

Ноздрева Раиса Борисовна

МГИМО МИД РОССИИ

Аннотация

В статье определяется роль планирования в странах с развитой рыночной системой – в частности, Японии. Раскрываются современные виды и методы планирования на государственном макроуровне, подчеркивается важность индикативных планов и решения задач, определяющих стратегически важные направления экономического, социального и экологического развития. Также отмечается многообразие и действенность директивных планов на микроуровне предприятий. В заключении автор подчеркивает значимость для социально-экономического развития нашей страны Федерального закона № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Ключевые слова

Япония, государственное и корпоративное планирование, факторы и векторы трансформации.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ЯПОНИИ

В странах с развитой рыночной экономикой, таких как США, Япония, Франция, Великобритания, государство активно вмешивается в «свободный рынок». Оно выступает, как субъект рынка, организующий и определяющий ключевые направления социально-экономического развития страны, что создает основу системы смешанной экономики. Это позволяет использовать развитую структуру централизованного государственного планирования на индикативном (общегосударственное, отраслевое, региональное и целевое планирование) и директивном уровнях (формирование госбюджета и планирование в рамках государственной собственности). Например, в бюджете США особое внимание уделяется развитию военной сферы (766 млрд долларов в 2022 г.), телекоммуникационной промышленности и транспорта, а также здравоохранения (753 млрд долларов в 2022 г.). Тем самым обеспечивается стратегическое стимулирование роста отраслей.

Централизованные стратегические государственные планы создают основу для обязательного планирования в частном корпоративном секторе. Компании, ориентируясь на выдвинутые правительством общегосударственные цели и задачи, формулируют внутрифирменные планы.

В сфере планирования особенно выделяется Япония. В этой стране экономические планы представляют собой ядро среднесрочной и долгосрочной экономической политики, которая в послевоенный период показала высокий уровень развития и продемонстрировала «экономическое чудо». Опыт Японии воспользовались Южная Корея, КНР и новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

В Таблице 1 можно проследить развитие общегосударственного планирования в Японии и реализацию основных общегосударственных планов.

Анализ этих планов свидетельствует об их высокой результативности вплоть до 1992 года. Самый известный среди них — «План удвоения национального дохода» (План Икэда, 1961 год). Он был рассчитан на 10 лет, однако успешно реализован за 2,5 года. План определил существенный рост ВВП Японии, ознаменовал начало экономического «бума» и вызвал большое воодушевление в японском обществе. Задача выдвижения страны в число высокоразвитых государств стала возможной и реальной.

«Государственный экономический план в Японии представляет собой видение будущего развития страны, устанавливает перспективы и цели экономической политики государства, а также

Таблица 1

Общегосударственное планирование в Японии и реализация основных общегосударственных планов

| План и срок его действия | Цели | Среднегодовые темпы роста в реальном выражении, % (план и фактически) | | | |
|--|--|---|-------------------------|-------|------------|
| | | Промышленность | Экономика в целом (ВВП) | | |
| | | | | План | Фактически |
| Пятилетний план экономического самообеспечения (1956-1960 гг.) | Достижение экономической независимости, обеспечение полной занятости | 7,4 | 15,6 | 5,0 | 8,7 |
| Новый долгосрочный экономический план (1958-1962 гг.) | Максимизация экономического роста, повышения уровня жизни, полная занятость | 8,2 | 13,5 | 6,5 | 9,9 |
| План удвоения национального дохода План Икеда (1961-1970 гг.) | Максимизация экономического роста, повышение уровня жизни, полная занятость | 10,5 | 13,8 | 7,2 | 10,7 |
| Среднесрочный экономический план (1964-1968 гг.) | Ликвидация диспропорций развития | 9,9 | 13,6 | 8,1 | 10,6 |
| План удвоения национального дохода План Икеда (1961-1970 гг.) | Достижение сбалансированного и устойчивого экономического и социального развития | 10,2 | 13,2 | 8,2 | 10,2 |
| Среднесрочный экономический план (1964-1968 гг.) | Создание благоприятных условий жизни нации путем сбалансированного и устойчивого экономического роста | 12,4 | 3,6 | 10,6 | 5,9 |
| План экономического и социального развития (1967-1971 гг.) | Повышение благосостояния нации, расширение международного сотрудничества | 10,0*1 | 2,1*1 | 9,4*1 | 4,2*1 |
| Новый план экономического и социального развития (1970-1975 гг.) | Устойчивое развитие экономики и обеспечение полноценной жизни нации | - | 6,9*2 | 6,0*2 | 5,7*2 |
| Основной экономический и социальный план (1973-1978 гг.) | Постепенный переход на путь стабильного роста, улучшение качества жизни, увеличение вклада в развитие международного экономического сообщества | 5,6*3 | 5,2*3 | 5,7*3 | 5,2*3 |
| Экономический план на вторую половину 1970-х годов (1976-1980 гг.) | Обеспечение полной занятости, стабилизация цен и внешнеторгового баланса в условиях соответствующих темпов роста. Осуществление административно-финансовой реформы | - | - | 4,0*4 | 3,8*4 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|--------|-------------|
| Новый семилетний экономический и социальный план (1979-1985 гг.) | Стимулирование внутреннего спроса и сокращение значительного положительного сальдо платежного баланса, продвижение к самому высокому в мире уровню жизни, сбалансированное развитие провинции | - | - | 3,75*5 | 4,8*5 |
| Экономические и социальные перспективы и ориентиры на 1980-е годы (1983-1990 гг.) | Значительное повышение жизненного уровня | - | - | 3,5 | 0,1 |
| Новый экономический план (1988-1992 гг.) | Осуществление кардинальной реформы экономической и социальной структуры страны | - | - | 3,0 | 1,1 |
| Пятилетний план создания державы благосостояния (1992-1996 гг.) | Значительное повышение жизненного уровня | - | - | 3,5 | 0,1 |
| Экономический и социальный план структурной реформы (1996 - 2000 гг.) | Осуществление кардинальной реформы экономической и социальной структуры страны | - | - | 3,0 | 1,1 |
| Среднесрочный план структурной реформы и экономики и фискальной политики(2001 – 2004) | Вызван реорганизацией центральных министерств и ведомств.Цель - создание идеального общества. Возрождение экономики | - | - | 2,0 | 1,4 |
| План преодоления стагнации (2004 - 2008гг.) | Борьба с падением темпов роста | - | - | 3,1 | 1,2 |
| Антикризисный план (2008-2012гг.) | Меры преодоления глобального финансово-экономического кризиса | - | - | 3,4 | -1,9 |
| План оживления экономического роста Абэ – «План трех стрел» (2013- 2018гг.) | Меры содействия темпам экономического развития | - | - | 4,0 | 1,2 3,2* |
| Основная политика экономического и финансового управления и реформы (2022 - 2025 гг.) Программа Кисида | | | | 2,0 | |

Источник: 2000 «nen-no rodo» // Япония сегодня. 1993. № 2. С.3

определяет экономический рост исходя из конкретной картины будущего японского экономического общества». Японское правительство, в частности, аппарат замминистра Министерства экономики, торговли и промышленности, отвечает за прогнозирование социально-экономического развития страны. До 2001 года в Японии действовало Управление экономического планирования – консультативный комитет по планированию при Правительстве Японии. Он разрабатывал общегосударственные планы экономического и социального развития, согласовывая их с ведущими организациями крупного бизнеса – «Кэйданрэн», «Никкэйрэн» и «Дюкай». Сейчас большую роль в определении перспектив социально-экономического

развития страны играет Совет по экономической и фискальной политике. Он фактически выполняет функцию «диспетчерской вышки» в структуре японского централизованного планирования.

ПРИЧИНЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В конце XX – начале XXI века экономическое развитие Японии затормозилось. Турбулентность и неопределенность экономической и геополитической среды усилили влияние рыночных механизмов и конкуренции. Роль частного сектора как экономического субъекта выросла и осложнила эффективность государственного планирования. Потребовалась серьезная трансформация японской плановой системы, а также совершенствование ее форм и методов. В некоторых экономических кругах даже появилась концепция «заката» общегосударственного планирования как такового. В своей работе «Философия и прогресс» К. Маэкава пишет, что в 2001 году было принято решение больше не составлять экономически планы в Японии.

В Японии период торможения роста совпал с реформами по смягчению централизованного регулирования национальной экономики. В стране развернулись дискуссии между сторонниками монетарной политики (игнорирующей регулируемую роль государства и уповающей на саморегулирование рынка) и приверженцами неокейнсианства (подчеркивающего важность государственного регулирования, особенно в периоды решения сложных экономических проблем). Яростные дебаты в определенном смысле парализовали действенные меры японского правительства по активизации роста национальной экономики, приостановили разработку единого эффективного курса на ее стабилизацию и развитие.

Причины финансово-экономического кризиса в Японии в 1990-х годах:

1. Подписание Японией соглашения Plaza Accord привело к снижению курса доллара по отношению к иене (сентябрь 1985 г., Нью-Йорк). Это понизило международную конкурентоспособность японских товаров, но в то же время сделало иностранные активы для японских компаний более дешевыми. Конкуренция с зарубежными банками усилилась. Банк Японии снизил процентные ставки с 5% в 1985 году до 2,5% к началу 1987 года. Произошла финансовая дерегуляция и монетарное ослабление Банка Японии.

2. Стремительный, спекулятивный рост цен на землю и недвижимость. Императорский дворец Японии в это время

оценивался больше, чем вся Франция, а крошечный размер земли в токийском квартале Гиндза величиной с денежную купюру в 10 тыс. иен стоил больше этой бумажной банкноты.

3. Недобросовестность японских банков, которые активно участвовали в спекулятивных операциях, намеренно накапливали «плохие», безнадежные долги и использовали завышенные цены на землю и недвижимость в качестве залога при выдаче банковских кредитов. Позже выяснилось, что в данный период происходили коррупционные сделки с участием японской мафии «якудза» и высших руководителей крупнейших банков и брокерских компаний. Банки беспрепятственно кредитовали японские фирмы и частных лиц, которые приобретали недвижимость, что увеличивало «бумажную стоимость» земельных активов. Это создавало порочный круг – земля включалась в качестве залога для получения дополнительных займов, которые затем использовались для спекулятивных операций на фондовом рынке или покупки большего количества земли. Такая ситуация еще больше повышала стоимость земли в бумажном виде, в то время как банки продолжали предоставлять кредиты на основе переоцененной земли в качестве обеспечения.

4. Сильный «перегрев» рынка акций, спекулятивный многократный рост цен на фондовом рынке.

5. Неудачное время для реформ в Японии, совпавших с началом кризиса. Развитие предпринимательства и смягчение мер государственного регулирования и контроля, а также попытки внедрить в экономическую политику правительства принципы либерализма и усилить саморегулирование рынка, тогда как в условиях кризиса наибольший эффект приносит централизованное государственное регулирование и контроль.

В конце 1990 года экономический рост в Японии остановился. Началась волна банкротства компаний, включая корпорации жилищного кредитования Jusen. Затем крупные банки были вынуждены объединиться, чтобы консолидировать свои растущие безнадежные кредиты. Эта «черная полоса» продолжалась примерно до 2000 или 2001 года, когда банки были спасены правительством Японии за счет средств налогоплательщиков.

После активного экономического роста с двузначными цифрами, 1990-е годы с их низкими и минусовыми показателями ВВП стали для Японии «потерянным десятилетием», что ярко проявляется при анализе доли ВВП страны в мировом валовом продукте и падении ее доли на мировом рынке.

В дальнейшем проявились и другие факторы сокращения экономического роста Японии и сохранения его практически на нулевом уровне, в том числе: азиатский кризис 1998 года; глобальный финансово-экономический кризис 2008-2010

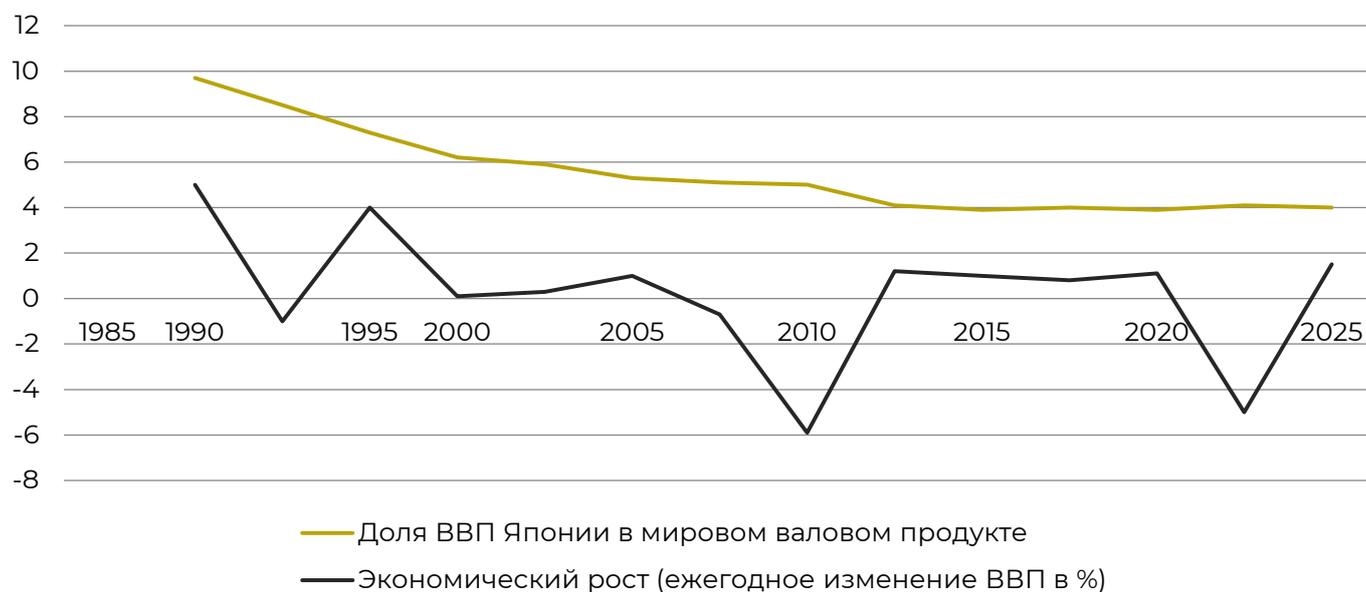


Рисунок 1. Темпы роста ВВП Японии и его доля в мире, (1990-2021 гг.)
Источник: 2000 «nen-no rodo» // Япония сегодня. 1993. № 2. С.17

Таблица 2
Ежегодные темпы роста ВВП Японии и его доля в мире, 2011- 2021 гг.

| Годы | Экономический рост (ежегодное изменение ВВП в %) | Доля ВВП Японии в мировом валовом продукте |
|------|--|--|
| 1990 | 4,89 | 8,95 |
| 1991 | 3,41 | 9,05 |
| 1992 | 0,85 | 8,19 |
| 1993 | -0,52 | 7,99 |
| 1994 | 0,99 | 7,84 |
| 1995 | 2,74 | 7,77 |
| 1996 | 3,1 | 7,72 |
| 1997 | 1,08 | 7,49 |
| 1998 | -1,13 | 7,22 |
| 1999 | -0,25 | 6,96 |
| 2000 | 2,78 | 6,82 |
| 2001 | 0,41 | 6,69 |
| 2002 | 0,12 | 6,51 |
| 2003 | 1,53 | 6,39 |

| | | |
|------|-------|------|
| 2004 | 2,21 | 6,17 |
| 2006 | 1,42 | 5,76 |
| 2007 | 1,65 | 5,55 |
| 2008 | -1,09 | 5,34 |
| 2009 | -5,42 | 5,07 |
| 2010 | 4,19 | 5,02 |
| 2011 | -0,12 | 4,81 |
| 2012 | 1,50 | 4,73 |
| 2013 | 2,00 | 4,67 |
| 2014 | 0,38 | 4,53 |
| 2015 | 1,22 | 4,44 |
| 2016 | 0,61 | 4,32 |
| 2017 | 1,93 | 4,25 |
| 2018 | 0,81 | 4,14 |
| 2019 | 0,98 | 4,05 |
| 2020 | -4,62 | 4,1 |
| 2021 | 1,66 | 4,0 |

Источник: 2000 «nen-no rodo» // Япония сегодня. 1993. № 2. С.17

годов; значительный государственный долг, который на данный момент в два с лишним раза превышает ВВП страны; низкий внутренний спрос неопределенность и турбулентность внешней предпринимательской и геополитической среды; усиление и значительное выдвижение позиций Китая; авария на атомной электростанции Фукусима и др. Все это отрицательно сказалось на эффективности государственного планирования.

Япония за последние тридцать лет стагнации накопила значительный опыт в построении антикризисных планов реструктуризации: среднесрочный план структурной реформы и экономики и фискальной политики (2001–2004 гг.), план преодоления стагнации (2004–2008 гг.), антикризисный план (2008–2012 гг.), план оживления экономического роста С. Абэ – «План трех стрел» (2013–2018 гг.). И сейчас страна остро нуждается не столько в технологических

решениях и усовершенствованной методологии планирования, сколько в оптимальной модели социально-экономического роста. Попытки принять государственные меры, чтобы вывести Японию из стагнации, отражены в правительственных планах-прогнозах С. Абэ и Ф. Кисида.

Премьер-министр Японии С. Абэ в первый срок своего избрания (2006-2007 гг.) предложил меры по повышению экономического роста страны, однако, успехом они не увенчались. Во второй срок избрания в качестве премьер-министра (2012–2020 гг.) он предпринял новую попытку и инициировал программу экономических реформ по восстановлению японской экономики, которая получила название «Abenomics» – абэномика.

Предложенные меры включали план реструктуризации, получивший название «три стрелы». Его цель – вывести страну из экономического кризиса и вернуть Японии экономическую мощь. План был опубликован в 2012 году и должен был реализовать три основные стратегии: масштабное монетарное стимулирование, гибкая бюджетная политика, структурная перестройка для повышения производительности труда (стратегия роста).

В частности, масштабное монетарное стимулирование предполагало преодоление долголетней дефляции, которая усугубляла стагнацию в экономике. Банк Японии должен был обеспечить удвоение денежной массы для снижения кредитно-финансовыми организациями процентных ставок по кредитам. Данная мера содействовала бы экономическому подъему и созданию нового спроса на товары и услуги, что, в свою очередь, должно было привести к последующему повышению цен.

В рамках гибкой бюджетной политики (гибкого отношения к бюджетным расходам) планировались государственные инвестиции в реальную экономику в объеме 200 млрд долларов – и это несмотря на значительный дефицит государственного бюджета.

Структурная перестройка для повышения производительности труда ориентирована на поддержку частного сектора – за счет снижения налога на прибыль, пересмотра трудового и миграционного законодательства и других мер.

Реализация плана С. Абэ «три стрелы» сначала проходила относительно хорошо. Так, за первое полугодие 2013 года рост экономики Японии составил 4%. Число безработных к июлю 2014 года сократилось с 6,9% до 3,7%. Японское правительство в апреле 2014 года в контексте фискальной консолидации подняло потребительский налог с 5% до 8%. Однако в дальнейшем темп развития японской экономики опять стагнировал на уровне (-0,5%) – (0,5%), и главные цели достигнуты не были. Тем более, что ситуацию усугубила пандемия COVID-19.

В настоящее время в стране начата реализация Основной

политики экономического и финансового управления и реформы (2022-2025 гг.), представленная Кабинетом Ф. Кисида. Она ориентирует японскую экономику на среднегодовой рост ВВП в 2%. В связи с этой цифрой возникает внешне прямая аналогия со среднесрочным планом структурной реформы, экономики и фискальной политики (2001–2004 гг.), который также предусматривал 2% среднегодового роста ВВП. Однако они различаются по своей сути: если план 2001 года предполагал реальную возможность достижения данного показателя, то план Ф.Кисида определяет его только как желаемый. Таким образом, спустя двадцать лет цели экономического роста Японии в планах-прогнозах не только остались прежними, но и снизили вероятность реализации.

Японское правительство на протяжении последних десятилетий не может предложить эффективную стратегическую модель развития страны. Данный факт подтверждается околонулевыми показателями роста и невозможностью реализации плановых показателей.

МЕТОДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ЯПОНИИ

В 2000-х годах перед правительством Японии и ее экономическими кругами встал вопрос о возможности общегосударственного планирования в условиях неопределенности и турбулентности мирового рынка, а также кризисной ситуации в самой Японии. Была поставлена задача реформирования общегосударственного планирования и его адаптации к новым вызовам мировой экономической системы.

В связи с этим японское планирование все больше становится стратегическим прогнозом, с наименьшим количеством цифровых показателей и конкретизацией политики, мер и ресурсов их достижения. План определяет основной курс развития страны, концентрируясь на главных целях. В настоящее время общегосударственный стратегический план Японии – уже не долгосрочный, а среднесрочный, с горизонтом планирования не более 4-5 лет.

Стратегическое планирование предполагает разработку комплекса экономических и социальных стратегий развития страны. Он позволяет увязать их в единое целое, дает генеральное направление действий, выявляет приоритеты и ресурсы для достижения главной цели, ориентирует, в первую очередь, на предвидение грядущих изменений внешней среды, определяет основы стратегической неуязвимости страны.

В основе общегосударственного планирования в Японии – принцип гибкости и адаптивности планов к меняющимся внешним

и внутренним условиям. Во времена турбулентности данный подход приобретает все большее значение. Гибкость японского экономического планирования обеспечивается за счет включения резервов, так называемых «подушек безопасности», при определении ресурсов для реализации планов. Кроме того, существует возможность пересматривать план и вносить изменения в его содержание.

Данный принцип предполагает не только многовариантность разрабатываемых планов, но и сценарное планирование, когда создается несколько готовых планов для разных ситуаций в глобальной среде. Сценарное планирование постоянно совершенствуется и использует инструменты искусственного интеллекта, а также цифровые платформы и технологии. При серьезных изменениях в развитии страны оно позволяет не просто адаптироваться, а сразу же приступить к реализации одного из заранее составленных планов. Появляется возможность обезопасить национальную экономику с помощью экстренных решений, поставить новые задачи, срочно принять меры.

В Японии последовательно разрабатывают новые технологии по составлению антикризисных планов. Кроме того, постоянно проводятся консультации с экспертами и сотрудниками ключевых министерств, ведомств и научно-исследовательских организаций.

Современное общегосударственное планирование Японии делает акцент на вопросах социального обеспечения и защиты окружающей среды. Дополнительно разрабатываются планы по развитию западных регионов Японии, важнейших отраслей народного хозяйства.

В последние годы в Японии сократили сроки плановых периодов, повысили комплексность планов (чтобы учесть как можно больше показателей) и их системность (во избежание противоречия с общей системой государственного прогнозирования), улучшили уровень сбалансированности планов (цели – ресурсы и т.д.); увеличили виды разрабатываемых планов, их гибкость и адаптивность.

Японские компании на базе индикативных централизованных общегосударственных планов разрабатывают директивные корпоративные планы (менеджмент-, бизнес- и маркетинговые планы), которые имеют высокую эффективность. Особое внимание в них уделяется вопросам ESG.

В последнее время эффективность планов на общегосударственном уровне в Японии снижается. Однако поиск оптимальной модели социально-экономического развития страны и совершенствование плановой работы смогут дать положительные результаты и обеспечить экономический рост.

ИНДИКАТИВНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РОССИИ

В Российской Федерации на протяжении долгого времени, после рыночных преобразований 1990-х годов отрицалась роль государственного регулирования рынка. Считалось, что оно свойственно только командно-административной государственной системе.

При этом компании и предприятия стремились планировать свою деятельность. Такую работу осложняло неустойчивое развитие страны, нестабильность международной предпринимательской среды, а также некомпетентность некоторых работников. Поэтому строить планы можно было только на краткосрочный период (3-6 месяцев).

Со временем рост бизнеса в нашей стране потребовал от компаний корпоративного планирования. Стали составляться бизнес-планы, которые утверждал топ-менеджмент компаний. При этом часто происходила путаница, и за бизнес-план принимали план развития компании (менеджмент-план).

В чем между ними разница? Бизнес-планы обосновывают заимствование финансовых средств из внешних источников для открытия, реформирования бизнеса и реализации проектов. Они объясняют необходимость привлечения финансовых средств и доказывают эффективность проекта. Менеджмент-планы – это текущие, стратегические, антикризисные планы развития компании, которые устанавливают управленческие задачи внутрикорпоративного роста.

В настоящее время в нашей стране существует необходимость разработки стратегических планов компаний, и прежде всего – ведущих госкорпораций России. Также стоит задача в создании системы стратегического планирования на уровне государства.

Необходимо также сформировать общегосударственную стратегию развития России, определить финансово-экономические и социальные приоритеты, разработать стратегические и среднесрочные планы.

В 2014 году, впервые с начала перестройки, правительство России заявило о необходимости пятилетних планов социально-экономического развития. Они могут дать толчок для роста важнейших для экономики направлений и отраслей.

28 июня 2014 года был принят Федеральный закон № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Он устанавливает правовые основы стратегического планирования в России, координирует государственное, муниципальное стратегическое управление и бюджетную политику, определяет полномочия федеральных органов государственной власти,

органов государственной власти субъектов России, местного самоуправления и их взаимодействие с общественными, научными и другими организациями в сфере стратегического планирования. Закон регулирует отношения, возникающие между участниками стратегического планирования.

В России также реализуются целевые программы: по реформе здравоохранения, пенсионного обеспечения, содействия малому и среднему бизнесу, оказания помощи молодой семье, развития Дальневосточного федерального округа и т.д.

В нашей стране уже предпринимались попытки в разработке общегосударственных антикризисных планов, например, «План Грефа». В октябре 2015 года был опубликован антикризисный «План Шувалова», который, однако, предполагал в основном пересмотр бюджета, через год был выполнен только на 63%, а в дальнейшем полностью пересмотрен.

Сегодня в России большое значение придается долгосрочным (в основном до 2030 года) стратегиям развития государственных корпораций, таких как «Роснефть», «Газпром», «Российские железные дороги» и др. Реализуются десятилетний энергетический план России, энергетическая стратегия на период до 2030 года, стратегия космической деятельности, стратегия морской деятельности и другие. Содержание и качество стратегий системообразующих компаний играют огромную роль в росте российской экономики как в настоящее время, так и в перспективе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/70684666/ixzz3ovXvDfVd> (дата обращения: 17.11. 2022).
2. Леонтьева Е.Л. Япония: перелом долгосрочных тенденций в экономическом развитии // Год Планеты. Ежегодник. - 2016. - С. 238
3. Леонтьева Е.Л. Экономика Японии в 2012-2013 гг.: новый курс экономической политики // Япония. Ежегодник. - 2013. - №42. -С. 60
4. Ноздрева Р.Б. Рыночная экономика и государственное планирование: зарубежный опыт // «Вестник МГИМО-Университет». - 2015. - № 6. - С. 34.
5. 2000 «nen-no rodo» // Япония сегодня. - 1993. - № 2. - С. 2-3.
6. Economic Survey of Japan // Japan Economic Planning Agency. - 2000. - p. 60
7. Statistic Yearbook. Statistical Bureau, Ministry of International Affairs and Communications of Japan. - 2014. - p.23
8. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database. -2019. - pp. 21-23.

Об авторе:

Ноздрева Раиса Борисовна - д.экон.н., заслуженный деятель науки РФ, профессор кафедры менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности им. И.Н. Герчиковой, МГИМО МИД России. 119454, Россия, г. Москва, пр. Вернадского, 76.

РИНЦ Author ID: 397597

spIn-код: 2053-2274

Scopus Author ID: 57225088264

Конфликт интересов: автор сообщает об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: исследование не имело спонсорской поддержки.

Для цитирования: Ноздрева Р.Б. (2022) Трансформация системы планирования в современной Японии. *Международный бизнес*, 1(1), стр. 8-21.

Поступила в редакцию: 12.09.2022

Принята к публикации: 19.09.2022

НОВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ И СТРАТЕГИЯ РОССИИ

Сушенцов Андрей Андреевич

МГИМО МИД РОССИИ

Аннотация

Переход к новой фазе глобальной трансформации, который мы наблюдаем на фоне украинского кризиса, требует осмысления истоков и итогов предшествующих событий. Данный анализ также позволяет сделать прогнозы дальнейшего развития ситуации. В статье анализируются причины российско-украинского кризиса, который, с одной стороны, обнажил фундаментальные противоречия между Россией и Западом, а с другой, имеет сложную внутреннюю структуру, связанную с самой сутью российско-украинских отношений. Указывается роль санкций – основного инструмента Запада по выведению России из «первой лиги» мировой политики. Обозначается круг участников конфликта, в который входит сразу несколько категорий игроков с разными политическими целями. В заключении отмечается характер их действий и делается прогноз дальнейшей эволюции их стратегий.

Ключевые слова

Украинский кризис, европейская безопасность, экономические санкции.

НОВАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ И СТРАТЕГИЯ РОССИИ

ИСТОКИ КОНФЛИКТА

С момента эскалации украинского кризиса минуло больше девяти месяцев. Это время было отмечено усилением боевых действий, попытками сторон прийти к пониманию через дипломатию и, наконец, стабилизацией фронта. На глобальном уровне произошел сильнейший энергетический кризис в Европе, кризис легитимности прежних политических порядков во многих европейских странах, а также перестройка всей международной – и политической, и экономической – реальности.

Нынешнюю ситуацию часто называют возвращением холодной войны. Однако наряду со схожими чертами – непримиримым противостоянием двух сторон в различных областях – есть и существенные различия. Главное из них заключается в том, что в эпоху холодной войны стороны остро осознавали цену лобового столкновения и риски непреднамеренной эскалации. Наученные трагическим опытом Второй мировой войны, лидеры государств понимали, что никакой исход вооруженного конфликта между сверхдержавами не оправдывает потерь, а любая победа окажется пирровой.

После распада биполярной системы произошла «контрреволюция ценностей» военно-политической сдержанности. В угоду ярким публичным жестам государства демонстрируют стратегическую безответственность и фривольность в поведении, позволяя себе дипломатические, политические и военные провокации. Явно проявилась катастрофическая нехватка правил взаимодействия, которые сопровождали противостояние во время холодной войны. В этом смысле кризисы постбиполярной эпохи более опасные, непредсказуемые и труднорегулируемые.

На протяжении последних трех десятилетий отношения России и стран Запада строились на базовом предположении, что Москва примет любой шаг НАТО по изменению баланса сил в Европе.

Действительно, России нередко приходилось уступать, что постепенно ухудшало ее стратегические позиции не только на континенте, но даже в поясе ее непосредственных границ. Российское руководство надеялось путем переговоров донести до США мысль о том, что не стоит делать ставку на одностороннее доминирование, и предлагало альтернативы американоцентричной структуре безопасности.

Однако начиная еще с 1990-х годов США отвергали российские

предложения о переключении ответственности за европейскую безопасность с НАТО на ОБСЕ, создании совместной архитектуры ПРО, подписании Договора о европейской безопасности. Анализ мемуаров руководителей западных стран показывает, что Запад (и прежде всего США) отказывался понимать российские интересы. Например, Билл Клинтон искренне убежден, что если бы Россия шла по «правильному» демократическому пути, то расширение НАТО не было бы для нее угрозой.

Страна предпринимала ответные демарши, однако, «низкая исполняемость угроз» оставалась ключевой проблемой ее внешней политики. Российские идеи и предложения забалтывались и не воспринимались всерьез. Это привело нашу дипломатию к выводу о том, что надо смещать центр тяжести дискуссий с западными партнерами на другие вопросы.

Переломным моментом стал переход Запада к линии на присоединение к трансатлантическому сообществу Украины, чьи правительства многие годы строили свой национальный проект на противопоставлении России. Некоторые эксперты проводят параллели между отношениями Москвы и Киева и ситуацией в паре США – Куба. Куба, с одной стороны, стремилась быть на переднем крае борьбы с мировым капитализмом, а с другой – оставалась тесно вплетена в американскую социально-политическую жизнь. Однако, несмотря на отдельные сходства, такое сравнение не вполне корректно: в отличие от Кубы, Украина начала интенсивную милитаризацию и стала превращаться в значительного военного игрока в Восточной Европе. Также на Украине существует неразрешенный социокультурный конфликт людей с пророссийской идентичностью и тех, кто ассоциирует свое мироощущение с западноукраинской национальной идеей. Такой набор противоречий позволяет сравнить российско-украинские отношения скорее с Индией и Пакистаном: обе страны возникли одновременно, когда распалась Британская Индия. Для Пакистана зарождение государственности непосредственно связано с противостоянием Индии. Оба государства одновременно создали значительные вооруженные силы, включая ядерное оружие. Пакистан начал выстраивать внешнеполитические связи с враждебными по отношению к Индии государствами, пытаясь балансировать угрозу, исходящую из Дели.

Москва воспринимала Украину, как страну подобного антагонистического типа, понимая, что та через несколько лет может получить значительное количество вооружений от стран НАТО, которых будет достаточно для нанесения ущерба либо Донбассу, либо самой России. В результате нарастания противоречий и категорического отказа Запада от их мирного разрешения конфликт перешел в вооруженную фазу.

НАЧАЛО ГЛОБАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

К настоящему моменту мы уже прошли первую фазу глобальной трансформации, в связи с чем возникает потребность в анализе и осмыслении ее истоков и итогов.

Во-первых, один из главных промежуточных итогов конфликта - разрыв асимметричной экономической взаимозависимости между Россией и Европой. Символическим окончанием эпохи совместного роста экономического благосостояния стал подрыв газопроводов «Северный поток». С февраля Россия и Запад находятся в состоянии экономической войны. Лавинообразное нарастание количества санкций, введенных в отношении России западными странами, преследовало цель нанести внезапный, быстрый и сокрушительный ущерб российской экономике, который заставил бы Москву пересмотреть свои внешнеполитические приоритеты.

Парадоксально, но Запад хорошо понимает, что в нынешних политико-экономических условиях санкционное давление на государство ради изменения его политического курса обречено на провал. Это подтверждают примеры Кубы, Венесуэлы, КНДР и, например, Ирана. Расплачиваясь, порой, существенными объемами средств за свое суверенное существование, эти страны сохраняют способность к инициативе во внешней политике. Иран – к балансированию угроз и борьбе за региональное лидерство, КНДР – к диктату собственных «правил игры» на Корейском полуострове. Куба – к расширению своего влияния среди интеграционных группировок стран Латинской Америки. Россия же сохранила экономическую и финансовую устойчивость, активно реализует стратегии по обходу санкций и нивелированию их негативного эффекта. Запад допустил стратегический просчет – теперь в новой международной реальности сформируется гораздо более полицентричная система и неизбежно запустится процесс дедолларизации мировой экономики. А экономический просчет заключается в том, что из-за отказа от российских энергоресурсов прекратился рост благосостояния простых европейских граждан, наблюдавшийся последние тридцать лет. Обыватели начинают винить в происходящем свои правительства, а Европа сталкивается с политическими последствиями собственных решений.

Во-вторых, промежуточные итоги конфликта подтвердили, что украинский кризис – один из наиболее многокомпонентных политических кризисов этого и предшествующего веков.

Его осложняют внутренние факторы, которые лежат в неразрешенном гражданском противостоянии людей с противоположной идентичностью. Их непримиримый спор развивается вокруг ориентации украинской нации – на Восток или

на Запад.

Что касается внешних факторов, то существует как минимум шесть сторон конфликта. Круг участников кризиса включает в себя следующие группировки с разными политическими целями и стратегиями: США как отдельный актер, страны «Новой Европы» (Британия, Польша, страны Прибалтики, Чехия, Словакия), страны Западной Европы (Италия, Франция, Германия), союз России и Беларуси, группа стран Запада, которые мы именуем «шлюзовыми» (Турция и Венгрия), а также – сама Украина. И стратегия каждой группы самобытна.

США намеревались спровоцировать Россию на применение силы, чтобы Москва, исчерпав ресурсы, вышла из «первой лиги» мировой политики, а Европейский Союз, лишившись дешевой ресурсной подпитки, потерял стратегическую автономию. По итогам первых шести месяцев конфликта США обеспечили сохранение украинского правительства и консолидировали контроль над ключевыми европейскими столицами. Однако, вопреки их усилиям, Москва продолжает активные военные действия с относительно малыми ресурсами и сохраняет инициативу в развивающемся кризисе.

Страны «Новой Европы» рассчитывали навсегда закрыть для России доступ в дела Европы, надежно обеспечить в Восточной Европе американское присутствие, а также сдерживать импульсы к автономии со стороны Западной Европы. Добиться таких целей «Новой Европе» в целом удалось. Но в результате она столкнулась с глубоким экономическим, социальным и миграционным кризисами. Западная Европа была застигнута кризисом врасплох, так как утратила привычку мыслить самостоятельно. Взяв «каникулы от стратегического мышления», ЕС перешел к «стратегии сентиментальности» – выпрненным заклинаниям, благодушным саммитам, якобы сердечным рукопожатиям, не подкрепленным целеполаганием, ресурсами и решимостью идти на жертвы. В результате страны Западной Европы делегировали свое внешнеполитическое целеполагание Соединенным Штатам, странам «Новой Европы» и Великобритании. Успехи Западной Европы на данном этапе конфликта неочевидны: она столкнулась с беспрецедентными экономическим и энергетическим кризисами, а также рисками политической дестабилизации, потеряла внешнеполитическую инициативу.

«Страны-шлюзы» исповедовали стратегию оппортунизма и стратегической автономности, искали для себя максимальную политическую и экономическую выгоду. Их политика оказалась сравнительно успешной. Они увеличили свою автономию от Вашингтона и Брюсселя, а также предлагают себя в качестве платформы для дипломатических переговоров по итогам конфликта.

Однако за это им приходится расплачиваться усилением давления со стороны союзников.

Украина стремилась обеспечить выживание западноукраинского политического проекта любой ценой. Выступая одновременно, как активный участник кризиса и как поле битвы России со странами Запада, Украина смогла обеспечить выживание правительства Владимира Зеленского, консолидировать его контроль за жизнью страны и вытолкнуть из политического поля оппозицию. На внешнем контуре страна обеспечила себе систематическое получение международной помощи. Но потери Украины более существенны – экономический коллапс, утрата значительной части территорий и населения, а также неспособность вести военные действия с опорой на собственные силы.

Наконец, Россия ставила цель ликвидировать на Украине военный плацдарм, принудить Запад к переговорам о новой архитектуре безопасности в Европе, сломать асимметричную экономическую взаимозависимость с Западом и, наконец, консолидировать «мировое большинство» на почве борьбы с неоколониализмом Запада. За прошедшие полгода Россия устранила большую часть военных ресурсов Украины, средства их воспроизводства, приросла новыми территориями и обеспечила стратегически важный сухопутный коридор в Крым. Москве сопутствовал успех в консолидации не присоединившейся к Западу части международного сообщества. К неудачам можно отнести отсутствие решительной победы в конфликте и его затягивание. Также нет новой платформы для выстраивания экономических отношений с Европой.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Сегодня мы наблюдаем переход ко второй фазе украинского кризиса уже в по-новому формирующейся международной реальности. Страны Западной Европы потеряли стратегическую автономность, инициатива перешла к «молодым демократиям» бывшего Восточного блока, а «мировое большинство» консолидировалось для противостояния Западу – в таких условиях решимость России добиться победы остается значительной. О формировании новой реальности говорит и успех «стран-шлюзов» (Турция и Венгрия). Они с пониманием относятся к позиции России, сохраняют стратегическую автономность, стремясь расширить свое влияние в Европе и исполняя роль переговорной платформы.

Вместе с тем западная поддержка Украины не ослабевает, поэтому военно-политическая конфронтация России с Западом с высокой долей вероятности продолжится в 2023 году, а сам конфликт станет «соревнованием воли» между Россией и Европой. С российской

стороны наблюдается решимость довести дело до конца, не видно сомнений и в украинском курсе на ведение войны, несмотря на большое число потерь и нарастающее напряжение в обществе. При этом обе стороны считают временной ресурс своим преимуществом.

Так, Россия рассчитывает, что в долгосрочной перспективе Украина перестанет быть высшим приоритетом во внешней политике Запада. Окончательно склонить европейцев к переговорам может событие катастрофического характера: полное обрушение украинского фронта на фоне неспособности далее поставлять оружие, техногенная катастрофа на энергетических или атомных объектах, крупный саботаж на энергетических трубопроводах, который поставит под вопрос энергетическую безопасность Европы.

Аналогичный курс доминирует и на Украине. Политики, ратующие за мирный процесс, убиты или вытеснены из украинской политики. Президент Зеленский полностью инвестирован в проект «Воюющая Украина» и на сегодняшний день олицетворяет партию войны. Однако быть президентом войны и президентом мира – совершенно разные модальности, между которыми зачастую невозможно перемещаться. Например, колоссальный отток людей из страны и получение многими из них российских паспортов создают высокие риски для Зеленского в долгосрочной перспективе. И после наступления мира нужно будет объяснять населению, почему в условиях войны значительная часть соотечественников выбрала российский паспорт. Существует высокая вероятность того, что Зеленский не захочет расставаться с такой военно-политической конфигурацией: как президент войны, в случае сохранения власти, он выберет для себя путь руководства страной в любой ее территориальной форме с хорошо укомплектованной армией с западным вооружением, то есть пойдет по пути Израиля.

От чего может зависеть стратегия России? От верного соотношения имеющихся ресурсов со стратегическими целями, а также от сохранения инициативы. Расставшиеся с ней, безучастные страны платят наибольшую цену – фактически за их счет будет окончательно формироваться новая политическая реальность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бирстекер Т. Понимание эффективности международных санкций // Вестник МГИМО-Университета. - 2019. - № 3(66). – С. 7-16.
2. Богатуров А.Д. Контрреволюция ценностей и международная безопасность // Международные процессы. - 2008. - Т. 6. - № 2. - С. 4–15
3. Бочарников И.В., Овсянникова О.А. Антироссийские тренды внешней политики Украины // Дипломатическая служба. – 2021. – № 5. – С. 426- 437.

4. Сокольщик Л., Суслов Д. Перспективы отношений России и США в правление Дж. Байдена: идеологическое и политическое измерения // Международные процессы. – 2022. – Т. 20. – № 1(68). – С. 148-165.

5. Сушенцов А.А. Куда развивается международно-политическая обстановка в Европе? // Валдай. Международный дискуссионный клуб. – 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/mezhdunarodno-politicheskaya-obstanovka-v-evrope/?sphrase_id=551591 (дата обращения: 28.10.2022).

6. Сушенцов А.А. Легитимация войны и потенциал вынослivosti Украины // Валдай. Международный дискуссионный клуб. – 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/legitimsiya-voynou/?sphrase_id=551591 (дата обращения: 28.10.2022).

7. Сушенцов А.А. На чьей стороне время в противостоянии России и Запада? // Валдай. Международный дискуссионный клуб. – 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/nachey-storone-vremya/?sphrase_id=551591 (дата обращения: 28.10.2022).

8. Сушенцов А.А. Поговорить по-взрослому. Исполняют ли Россия свои угрозы? // Валдай. Международный дискуссионный клуб. – 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/pogovorit-po-vzrosloму/?sphrase_id=551591 (дата обращения: 28.10.2022).

9. Сушенцов А.А. Стратегия сентиментальности во внешней политике ЕС // Валдай. Международный дискуссионный клуб. – 2022. [Электронный ресурс]. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/strategiya-sentimentalnosti/?sphrase_id=551591 (дата обращения: 28.10.2022).

10. Сушенцов А.А. Украина – восточноевропейская Куба? // Валдай. Международный дискуссионный клуб. – 2022. – 23 сентября. [Электронный ресурс]. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/ukraina-vostochnoevropeyskaya-kuba/?sphrase_id=551591 (дата обращения: 28.10.2022).

11. Тимофеев И.Н., Морозов В.А. Санкции против России: итоги 2018 г. и взгляд в 2019 г.; Российский совет по международным делам. Том 43/2018. – М.: Некоммерческое партнерство «Российский совет по международным делам», 2019. – 76 с. – ISBN 978-5-6041888-9-7.

12. Тимофеев И.Н. Экономические санкции как политическое понятие // Вестник МГИМО Университета. – 2018. – № 2(59). – С. 26-42. – DOI 10.24833/2071-8160-2018-2-59-26-42.

13. Чжао Л. Влияние российско-украинского конфликта на трансформацию международного порядка // Вопросы национальных и федеративных отношений. – 2022. – Т. 12. – № 4(85). – С. 1492-1497. – DOI 10.35775/PSI.2022.85.4.043.

14. Alcaro, R. 2022. The Return of US Leadership in Europe: Biden and the Russia Crisis. IAI Commentaries, (22).

15. Beraich, M., Amzile, K., Laamire, J., Zirari, O., & Fadali, M. A. 2022. Volatility Spillover Effects of the US, European and Chinese Financial Markets in the Context of the Russia–Ukraine Conflict. *International Journal of Financial Studies*, 10(4), 95.

16. Cafruny, A., Fouskas, V. K., Mallinson, W. D., & Voynitsky, A. 2022. Ukraine, Multipolarity and the Crisis of Grand Strategies. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 1-21.

17. Clinton B. I Tried to Put Russia on Another Path. *The Atlantic*, 07.04.2022. URL: <https://www.theatlantic.com/ideas/archive/2022/04/bill-clinton-nato-expansion-ukraine/629499/> (Accessed 28 October 2022).

18. Hunter, R. 2022. The Ukraine Crisis: why and what now?. *Survival*, 64(1), 7-28.

Об авторе:

Сушенцов Андрей Андреевич - к.полит.н., доцент кафедры прикладного анализа и международных проблем, декан факультета международных отношений, МГИМО МИД России. 119454, Россия, г. Москва, пр. Вернадского, 76.

РИНЦ Author ID: 240313

spin-код: 8851-1708

ORCID ID: 0000-0003-2076-7332

Scopus Author ID: 57142421200

Researcher ID (WoS): F-8930-2017

Конфликт интересов: автор сообщает об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: исследование не имело спонсорской поддержки.

Для цитирования: Сушенцов А.А. (2022). Модели поведения Российской Федерации в международных отношениях. *Международный бизнес*, 1(1), стр. 22-30.

Поступила в редакцию: 05.09.2022

Принята к публикации: 09.09.2022

РЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ

Юрова Наталья Вячеславовна

Киселевич Анастасия Игоревна

Белорусский государственный университет (БГУ)

Аннотация

В статье обоснован инновационный потенциал мировой экономики и выявлено смещение инновационной активности в региональные центры. Также даются рекомендации о способах увеличения инновационной активности в евразийском регионе.

Ключевые слова

Инновационный потенциал, инновации, инновационная активность, мировая экономика, регионализация, мегарегиональные торговые соглашения, ЕАЭС.

Инновации имеют колоссальное значение для решения экономических и экологических проблем. Все страны-участницы ООН присоединились к «Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», а Цели устойчивого развития включены в систему национальных приоритетов развитых и развивающихся стран. Цель № 9 «Индустриализация, инновации и инфраструктура» определила ключевую роль инноваций в «поиске долгосрочных решений как экономических, так и экологических проблем, таких как повышение эффективности использования ресурсов и энергии».

Инновационный потенциал мировой экономики включает все возможности стран и регионов к генерации новых идей и созданию инноваций. Международное сотрудничество создает синергетический эффект – он проявляется как в прорывных инновациях, так и в выравнивании инновационного уровня стран.

На международном уровне давно обсуждают инновационный «разрыв» потенциала развитых и развивающихся стран. Лидерство развитых стран в данной области приносит блага именно им, затем – странам «ближайшего экономического окружения», а уже потом всем остальным. Процесс глобализации не упростил доступ к инновациям развивающихся стран. Несмотря на присоединение к Повестке–2030, развитые страны все больше ограничивают доступ к инновациям, которыми обладают, а иногда прямо запрещают их использование. Это вынуждает развивающиеся страны искать новые варианты сотрудничества, позволяющие сохранить и прирастить инновационный потенциал. Один из форматов взаимодействия, в котором тесно переплетены торговое, инвестиционное и инновационное сотрудничество – мегарегиональные торговые соглашения (МРТС). В рамках отдельного мегарегиона можно создать условия для развития инноваций с учетом опыта передовых стран и выйти на более высокий уровень сотрудничества «мегарегион-мегарегион».

РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ: КТО С КЕМ?

Глобализация не смогла обеспечить ожидаемый уровень открытости в торговле и справедливость в распределении ресурсов и инноваций в мировой экономике. В последние годы страны все чаще тяготеют к региональным торговым соглашениям – они создают благоприятные условия сотрудничества не только в торговле, но и в других сферах, в том числе инновационной.

По состоянию на 15 октября 2022 года в ВТО было зарегистрировано 355 различных региональных торговых соглашений. В их составе можно выделить соглашение о зоне свободной торговли (Free Trade Agreement – FTA), а также соглашение

об экономической интеграции (Economic Integration Agreement – EIA). В число стран, подписавших данные соглашения, могут входить не только участники ВТО.

Своеобразным ответом на стагнацию системы регулирования международной торговли в рамках ВТО стало появление мегарегиональных торговых соглашений. К сформировавшимся МРТС относят Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство США-ЕС (ТТИП), которое включает все страны ЕС и США. В Транстихоокеанское партнерство (ТТП) входят Австралия, Бруней, Вьетнам, Канада, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Перу, Сингапур, Чили, Япония (все члены АТЭС). Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП) объединяет 10 государств – членов АСЕАН и 6 стран, имеющих действующие соглашения о свободной торговле с АСЕАН. В Африканское континентальное соглашение о свободной торговле входят 54 страны-участницы Африканского союза.

Мегарегиональные соглашения фокусируются на торговле, но также сотрудничают в инновационной сфере и могут вносить вклад в инновационный потенциал друг друга, всего региона и мировой экономики в целом.

КАК ОЦЕНИТЬ ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

С 1996 по 2021 год инвестиции в инновации в мире увеличились вдвое. Их уровень оставался довольно высоким даже во время пандемии. Согласно Глобальному инновационному индексу (ГИИ) Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), высокотехнологичные отрасли продолжают выделять средства на исследования и разработки (НИОКР). Лидируют в Глобальном инновационном индексе Швейцария, Швеция и США. Китай занимает 12 место. У этой страны высокие позиции в ГИИ по количеству патентов, товарных знаков и промышленных образцов. Впрочем, Китай все еще отстает от других стран в таких областях, как человеческий капитал, охват высшим образованием, сложность рынка и развитость бизнеса.

Развитие инновационного потенциала мировой экономики связывают с созданием и коммерциализацией инноваций. Для его развития необходимы высокий уровень человеческого потенциала, сильная инновационная система и соответствующая инфраструктура. Как отмечалось выше, глобализация не принесла ожидаемого эффекта в распространении инноваций, поэтому страны постепенно переходят на мегарегиональные форматы сотрудничества. Это вынужденная особенность, и ее последствия нужно учитывать при разработке и корректировке национальных стратегий развития.

Для оценки инновационного потенциала стран, входящих в мегарегиональные торговые соглашения, применяется следующая система показателей:

- расходы на исследования и разработки, % от ВВП;
- заявки на патенты, единиц;
- количество выданных патентов, единиц;
- индекс цитируемости (Индекс Хирша);
- количество исследователей, на 1 млн человек;
- высокотехнологичный экспорт, % от общего объема торговли;
- поступления от интеллектуальной собственности, % от общего объема торговли;
- наукоемкая занятость, %;
- сотрудничество между университетами и промышленностью в области НИОКР.

Об активном расширении или, наоборот, сужении инновационной сферы говорят такие показатели, как расходы на НИОКР и доля высокотехнологичного экспорта страны. Оптимальной является доля расходов на НИОКР не менее 2% ВВП.

Так, в странах ТТИП данный показатель находится на уровне выше среднего и в последние годы увеличивается. Лидерами здесь являются Германия, Австрия, Бельгия, Финляндия, Швеция и США – их доля расходов на НИОКР в 2019-2021 годах составила более 2,8% ВВП. Самые низкие показатели в Литве, Латвии, на Мальте и Кипре (менее 1% ВВП).

Для ряда стран ТТП и ВРЭП также характерен высокий уровень расходов на НИОКР. Ежегодно Австралия тратит на исследования и разработки 1,8% от ВВП, Малайзия и Новая Зеландия – 1,4%, Сингапур – более 1,9%, Япония – более 3,2%, Китай – 2,2%, Республика Корея – 4,5%. В большинстве стран, входящих в данные мегарегиональные торговые соглашения, низкая доля расходов на НИОКР – менее 1% ВВП. Например, в Мексике, Вьетнаме, Перу, Чили, Мьянме данный показатель находится в диапазоне 0,1-0,4% ВВП.

Страны, входящие в состав Африканского континентального соглашения о свободной торговле, тратят на НИОКР менее 0,5%.

Еще один показатель инновационной активности и технологического развития стран – это количество международных патентных заявок, которые были поданы в рамках Договора о патентной кооперации. Это самое крупное международное соглашение о взаимном признании патентов, которое обеспечивает патентную охрану изобретений сразу в 156 государствах. По линии системы РСТ ВОИС в 2020 году было подано почти 276 тыс. международных патентных заявок, что на 4% больше, чем в 2019 году. Крупнейшим пользователем системы РСТ ВОИС стал Китай (68 720 заявок). За ним следуют США (59 230), Япония (50 520), Республика Корея (20 060) и Германия (18 643).

По данным отчета ВОИС, в 2021 году, несмотря на пандемию, патентная активность не снижалась. В 2020 году в мире было подано 3,3 млн патентных заявок, причем 2/3 приходилось на страны Азии. С большим отрывом лидировал Китай (45,7%), далее шли США (18,2%), а потом Япония (8,8%). Для более объективной оценки патентной активности стран в ВОИС применяют относительный показатель числа патентных заявок, поданных резидентами, на единицу ВВП (на 100 млрд долларов). Причем страны входят в десятку ведущих при условии, что их ВВП превышает 25 млрд долларов по ППС и они имеют более 100 патентных заявок, поданных резидентами.

Данные ВОИС в динамике свидетельствуют о том, что лидерами по количеству заявок на патенты являются страны, входящие в Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство США-ЕС (ТТИП) и Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство (ВРЭП). Так, Китай в 2020 году подал 1 441 085 патентных заявок, Япония – 423 254, Республика Корея – 260 610 заявок. Страны ТТИП подали более 800 тысяч заявок в 2020 году. Лидерами по количеству заявок среди стран ТТИП являются США (495 883 заявок), Германия (168 005) и Франция (64 280 заявок).

Активность стран Транстихоокеанского партнерства и Африканского континентального соглашения о свободной торговле в области подачи заявок и количества выданных патентов находится на уровне ниже среднего. Больше всего заявок в 2020 году подали Австралия (11 906), Канада (23 846), Республика Корея (260 610) и Сингапур (7 946).

По количеству выданных патентов лидируют США, Китай, Япония, Республика Корея и Германия.

Индекс Хирша дает комплексную оценку числу публикаций ученого и их цитируемости. Это количественная характеристика продуктивности как ученых, так и страны в целом. По данным Глобального инновационного индекса 2021, самые высокие позиции по данному показателю у США, Швейцарии, Японии, Германии, Нидерландов, Франции, Швеции, Китая и Канады.

Один из качественных индикаторов развития инновационной системы - объем экспорта высокотехнологичной продукции, который обеспечивает наибольший доход и создает новые импульсы к развитию экономики.

У стран ТТИП высокие и стабильные темпы роста высокотехнологичного экспорта. Все дело в высоких объемах производства высокотехнологичной продукции и ее конкурентоспособности на внутреннем и международном рынках, а также в экономической интеграции в рамках торгового соглашения. По данным Глобального инновационного индекса 2022, доля высокотехнологичного экспорта в странах ТТИП варьируется от 0,7% до 19,7% от общего объема торговли. Лидерами здесь являются Дания

(19,7%), Нидерланды (13,0%), Венгрия (14,9%), Франция (11,2%) и Чехия (23,8%). У США данный показатель в последние годы растет и сейчас составляет 9,4% (в 2019 г. – 5,8%).

В странах Всеобъемлющего регионального экономического пространства положительная динамика и высокая доля высокотехнологичного экспорта. В Китае она составляет 28,0%, в Республике Корея – 28,4%, в Японии – 12,0%, в Сингапуре – 26,4%, на Филиппинах – 31,4%. В процентном соотношении показатели данных стран существенно выше, чем в Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве.

Важный показатель, отражающий инновационный потенциал экономики - количество исследователей на миллион жителей. В большинстве стран в 2016-2022 годах он увеличивался. Наиболее высоким данный показатель был в странах ТТИП (в среднем более 3 тыс. исследователей на 1 миллион жителей), что обусловлено, в частности, значительной долей расходов на НИОКР и благоприятной инновационной политикой. В странах ВРЭП и ТТП число исследователей также росло. Так, в Республике Корея 7980,4 исследователей на 1 миллион населения, в Сингапуре – 6802,5, в Японии – 5331.

Благодаря росту данного показателя увеличиваются и другие показатели, отражающие инновационный потенциал и коммерциализацию инноваций – количество заявок на патенты, число выданных патентов, индекс Хирша, доля высокотехнологичного экспорта и др.

Инновационный потенциал экономики также характеризуется наукоемкой занятостью в процентах от общей занятости. В странах, входящих в различные мегарегиональные торговые соглашения, данный показатель сильно различается. Так, в странах ТТИП уровень наукоемкой занятости высокий – в среднем более 40% (США – 48,0%, Латвия – 40,7%, Литва – 42,2%), а в некоторых – выше 50% (Люксембург – 57,7%, Швеция – 52,3%). В ВРЭП и ТТП этот показатель различается в зависимости от страны, поэтому однозначно говорить о положительной динамике здесь нельзя. Например, в Мексике наукоемкая занятость составляет 19,5%, в Мьянме – 5,5%, в Республике Корея – 39,5%. Можно сделать вывод, что процент наукоемкой занятости напрямую связан с количеством исследователей на миллион жителей и расходами на НИОКР. Чем больше расходы, тем выше уровень развития инновационной сферы, научно-исследовательская деятельность приносит больше плодов, а инновации успешнее коммерциализируются.

Сравнение стран в мегарегиональных торговых соглашениях показывает неоднородность их инновационной активности. Очевидно, что без создания механизма инновационного обмена будет очень трудно (или даже невозможно) сократить разрыв

между странами и перейти к инновационному устойчивому развитию. А это, в свою очередь, может повлиять на темпы развития инновационного потенциала всей мировой экономики.

На развитие инновационного потенциала влияет и активность ТНК. Глобальным трендом стало объединение компаний из разных стран, порой даже конкурентов, для совместных НИОКР. Поскольку инновационная деятельность характеризуется высокими рисками, то на всех уровнях необходима поддержка или гарантии государства. ТНК, обладая масштабными инвестиционными фондами, могут решить проблемы, связанные с рисками, самостоятельно. Однако и они заинтересованы в гарантиях государства, которые могут уберечь от чрезмерных потерь. Несмотря на рост рисков, инновационная активность лидирующих компаний стремительно растет - она необходима для успешной конкуренции на мировом рынке. И, прежде всего, это проявляется в количестве международных патентов на объекты интеллектуальной собственности.

Лидерами здесь являются такие крупнейшие компании, как Huawei (5464 опубликованные заявки РСТ), Samsung Electronics (3093), Mitsubishi (2810), LG Electronics (2759), Qualcomm (2173). Ведущие высокотехнологичные ТНК распространяют свое влияние на целые регионы, так как имеют производства во многих странах. У Apple они есть в странах ТТИП (Германия, Франция, Италия, Австрия, Чехия и др.), ТТП (Вьетнам, Сингапур, Япония, Малайзия) и ВРЭП (Китай, Япония, Сингапур, Таиланд). Заводы Samsung Electronics также расположены в странах ТТИП (Польша, Венгрия, Германия, Словакия, Италия), ТТП и ВРЭП (Вьетнам, Малайзия, Таиланд).

Intel переносит свои производства в Таиланд, Мексику, Тайвань, Малайзию, Вьетнам, Китай (страны ВРЭП и ТТП).

В настоящее время ЕАЭС активно переходит на инновационный путь развития. Этому может способствовать, в частности, проведение совместных научно-исследовательских работ.

Инновационное развитие в странах ЕАЭС реализуется по-разному. Например, в Армении в 2020 году затраты на НИОКР составляли 0,2% ВВП. По данным на 2018 год, экспорт высокотехнологичных товаров составил 7% от промышленного экспорта. Организаций, выполнявших научные исследования и разработки, в 2020 году насчитывалось 65 (в 2012 г. - 72). Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, с 2010 года сократилась на 31%. Индекс Хирша в 2020 году составил 11,2 баллов. По количеству патентных заявок Армения также находится в числе аутсайдеров – в 2020 году было подано только 135 заявок и выдано 106 патентов.

В Казахстане с 2016 по 2020 год затраты на НИОКР сократились до 0,1% ВВП, причем с 2017 года ВВП также снижается. В 2020 году в стране было 667 исследователей на 1 миллион жителей. В том же году Казахстан подал 1102 заявки на патенты (в 2018 и 2019 годах – 334 и 945

соответственно), а индекс Хирша установился на уровне 5,1 баллов. Высокотехнологичный экспорт Казахстана — это 3,2% от общего объема торговли.

В Кыргызстане расходы на НИОКР составили 0,2 %. В 2020 году количество ученых, занятых в сфере НИОКР, составляло 596 человек на миллион жителей, а на патенты было подано 127 заявок. В 2016-2020 годах число заявок снижается, как и доля высокотехнологичного экспорта – в 2020 году он составил 1% (в 2019 году – 2,3%).

Россия тратит на НИОКР около 1% ВВП. Специалистов, занятых в разработке и создании новых знаний, продуктов, процессов, методов или систем управления соответствующими проектами, в 2020 году было 2 784 на 1 миллион человек. В том же году страна подала 30 282 заявки на патенты, индекс Хирша составил 38,2 баллов, а высокотехнологичный экспорт – 2,4% от общего объема торговли.

В Республике Беларусь ориентация на инновации приводит к увеличению числа поданных патентных заявок. В 2020 году патентная активность несколько снизилась и всего было подано 394 патентных заявки (в 2018 г. – 547). Но для Беларуси сейчас главное сохранить пусть небольшой, но устойчивый ежегодный темп по всем показателям инновационной активности.

В целом странам ЕАЭС присуща низкая доля расходов на НИОКР: в большинстве стран – менее 0,5% ВВП. Это приводит к малому количеству инноваций, их высокой стоимости и низкому спросу. В результате, большинство стран ЕАЭС заимствуют чужие технологии, а не создают свои.

ЧТО НУЖНО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЕВРАЗИЙСКОГО РЕГИОНА?

1. Возрождение научного сотрудничества между государствами-участниками ЕАЭС. Стимулировать инновационную активность в регионе можно, создавая цифровую платформу научных разработок и упрощая процедуры регистрации научных проектов, коллективов и т.д. Первый шаг на этом пути – появление Евразийской ассоциации поддержки научных исследований (ЕАПИ) в 2016 году.

2. Принимая решение о вступлении нового участника в ЕАЭС или о торгово-экономическом сотрудничестве с новыми партнерами, необходимо проводить оценку их возможного вклада в приращение инновационного потенциала. Хорошим примером здесь является Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве с Китаем 2018 года. Оно предусматривает развитие секторального сотрудничества в сфере передовых технологий, инноваций, транспортно-логистической инфраструктуры.

3. Создание и развитие инновационных фондов на уровне университетов, научно-исследовательских организаций, компаний.

Обычно страны с большим количеством патентных заявок тратят большие средства на НИОКР. Тем не менее, к сожалению, они не могут постоянно увеличивать расходы на науку и образование. Важно сбалансировать расходную часть госбюджета и создать условия для привлечения инвестиций в НИОКР из негосударственных источников. В Республике Беларусь, например, уже есть такие примеры. В белорусско-китайском индустриальном парке «Великий камень» успешно работает Инновационный центр коммерциализации научно-технических разработок. Применение такого опыта в других организационных формах позволит привлечь больше талантливых ученых и предпринимателей и достичь инновационных прорывов.

Развитые страны ограничивают доступ к своим инновациям. Вводимые ими барьеры вынуждают развивающиеся страны объединять усилия в торговле, инвестициях и инновациях на региональной основе. Мегарегиональные торговые соглашения позволяют странам получать сопутствующий эффект для развития инновационного потенциала мегарегионов. Исследование инновационного потенциала мировой экономики через призму регионального инновационного сотрудничества стран позволяет существенно расширить представление о факторах, которые влияют на мировые экономические и инновационные процессы. Мегарегиональные торговые объединения стран следует воспринимать, как неформальные точки инновационного роста в мировой экономике, одной из которых стремится стать Евразийский экономический союз.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ВОИС: ИС в фактах и цифрах (2021) // Всемирная Организация Интеллектуальной Собственности [Электронный ресурс]. URL: <https://tind.wipo.int/record/44654> (дата обращения: 13.09.2022).

2. Всемирная организация интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. URL: <https://www.wipo.int/portal/ru/> (дата обращения: 10.10.2022).

3. Мировой Атлас Данных: страны // Кноема [Электронный ресурс]. URL: <https://кноема.ru/atlas> (дата обращения: 16.10.2022).

4. Dutta, S. Global Innovation Index 2021. Who will finance innovation? 2021. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2021/ (дата обращения: 19.10.2022).

5. These are the global innovation powerhouses of 2021 // World economic forum [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2021/10/global-innovation-powerhouses-2021/> (дата обращения: 13.09.2022).

6. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/> (дата обращения: 12.12.2020).

Об авторах:

Юрова Наталья Вячеславовна - к.экон.н., доцент, заведующий кафедрой экономических наук, Белорусский государственный университет (БГУ). 220030, Беларусь, г. Минск, пр. Независимости, 4.

ORCID ID: 0000-0002-7714-231X

Киселевич Анастасия Игоревна – преподаватель кафедры международных экономических отношений, Белорусский государственный университет (БГУ). 220030, Беларусь, г. Минск, пр. Независимости, 4.

Конфликт интересов: авторы сообщают об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: исследование не имело спонсорской поддержки.

Для цитирования: Юрова Н. В., Киселевич А.И. (2022). Развитие инновационного потенциала в условиях регионализации мировой экономики, 1(1), стр. 31-40.

Поступила в редакцию: 13.09.2022

Принята к публикации: 22.09.2022

ОТ ЭКОНОМИКИ ПРОИЗВОДСТВА К ЭКОНОМИКЕ ЗАБОТЫ

Убер Ландье

HAUTES Études Commerciales de Paris (HEC Paris)

Аннотация

В наши дни сотрудников оценивают по тому, насколько эффективно они выполнили свою работу. Оказание помощи людям не является показателем продуктивности. Производительность труда напрямую влияет на финансовые показатели компании, и, по мнению работодателей, прямые обязанности важнее, чем разговор с человеком, который в этом нуждается, поскольку из-за такого общения производительность сотрудника снижается. Подход, при котором главным условием является продуктивность сотрудников, нельзя назвать верным, поскольку он ставит финансовые цели выше человека. С гуманистической точки зрения, забота о людях должна превалировать над производительностью труда. Соответственно, вся наша экономическая система должна коренным образом измениться. В статье анализируется процесс перехода от экономики производства к экономике заботы о людях, а также описываются текущие экономические тренды.

Ключевые слова

Ценность, продуктивность, забота, показатели качества.

Во Франции пожилых людей, которые больше не могут жить самостоятельно, обычно размещают в специализированных медицинских учреждениях. На профессиональном языке они называются ЕНРАД (Établissements Hébergeant Des Personnes Âgées Dépendantes), что в переводе с французского означает «учреждения для лиц пожилого возраста, нуждающихся в помощи». Медицинские расходы финансируются за счет медстраховки, а траты на проживание — из средств местных органов государственной власти или родственников. Вся деятельность в подобных учреждениях строго регламентирована, от сотрудников требуется максимальная производительность, а их функции точно определены.

Несколько недель назад я разговаривал с молодым человеком, который работал на парковке. Пока я ждал эвакуатор, он рассказал мне, что когда-то был уборщиком в доме престарелых. Он наводил порядок в комнатах пожилых, одиноких людей, изолированных от общества. Иногда молодой человек разговаривал с теми, кто находился на волосок от смерти. Поскольку он посвящал уборке не 100% своего времени, его работу признали недостаточно эффективной. В результате, его уволили, и теперь он работает на парковке.

Данный случай – яркий пример того, каким образом многие организации измеряют производительность труда сотрудников. Работодатели оценивают в первую очередь его непосредственную работу, и вознаграждение сотрудника привязано к определенным показателям продуктивности. Сострадание к пожилым людям не входило в задачи уборщика и, с точки зрения менеджмента, считалось пустой тратой времени.

Больницы и образовательные учреждения придерживаются того же принципа. Врачам платят за количество проведенных операций, а состояние здоровья пациентов не влияет на их доход. Преподаватели вынуждены тратить на обучение определенное время, независимо от того, сколько внимания требуется каждому ученику. Я не знаю, как в этом плане обстоят дела в России, но во Франции ситуация именно такая. В США все еще хуже – складывается впечатление, что больному могут помочь только после проверки его банковского счета.

Возвращаясь к вопросу о продуктивности сотрудников, хочется сказать, что требуется подход, предполагающий не только хорошую работу персонала, но и заботу о пожилых, больных людях и обучающихся. Подход, при котором помощь людям не имеет никакой ценности, достаточно рискован, однако, к сожалению, он распространился на все общество и, в частности, на службы, предоставляющие государственные услуги. Имеет значение только то, что можно измерить количественно, качество при этом не учитывается.

Вот о чем действительно стоит подумать: проявление заботы по отношению к людям и обществу в целом требует оценки

человеческого труда, которую нельзя свести к цифрам. Каким образом можно оценить качество и, следовательно, ценность заботы молодого уборщика об умирающих в доме престарелых? Как измерить заботу матери о детях? Как я могу оценить работу моих друзей-добровольцев Красного Креста? Как понять, что люди помогают самоотверженно и безвозмездно, и что их поступки не обусловлены личными интересами или экономической выгодой? Речь здесь идет о принципах утилитаризма, на которых основана классическая экономическая теория, от Адама Смита до Карла Маркса и Милтона Фридмана. Я убежден, что эта экономическая школа сыграет важную роль для оценки социальных аспектов деятельности человека.

На протяжении полутора веков основным институциональным инструментом производительности труда была коммерческая организация, которая могла, например, собрать большие средства на строительство железных дорог. В основе подхода к вознаграждению за человеческий труд лежит именно критерий прибыльности компании. Но коммерциализированное общество, которое отдает приоритет уровню производительности, вскоре может отправиться на «свалку истории».

Об авторе:

Убер Ландье – к.экон.н., эксперт в области социальных отношений и общественной экологической экспертизы, Высшая школа социальных наук (École des hautes études en sciences sociales). 75006, Франция, г. Париж, бул. Распай, 54.

Scopus Author ID: 55469021900

Конфликт интересов: автор сообщает об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: исследование не имело спонсорской поддержки.

Для цитирования: Ландье У. (2022). От экономики производства к экономике заботы. *Международный бизнес*, 1(1), стр. 41-43.

Поступила в редакцию: 02.09.2022

Принята к публикации: 14.09.2022

ИЗОЛИРОВАТЬ РОССИЮ НЕВОЗМОЖНО

Евтушенко Олег Николаевич

Госкорпорация «Ростех»

Аннотация

В статье проводится анализ текущей экономической ситуации в России. Описаны перспективы изменения производства вследствие внедрения инновационных разработок Госкорпорации «Ростех». Производится оценка удержания, привлечения человеческого капитала в условиях внешней турбулентности.

Ключевые слова

Инновации, параллельный импорт, производство.

ИЗОЛИРОВАТЬ РОССИЮ НЕВОЗМОЖНО

У МГИМО и Госкорпорации «Ростех» давние партнерские отношения. Компания заказывает вузу подготовку менеджеров для сферы высоких технологий. Именно такие специалисты будут во многом обеспечивать технологический суверенитет России, поэтому спрос на них чрезвычайно высокий. В интервью декану Факультета международного бизнеса МГИМО Владимиру Шаповалову исполнительный директор «Ростеха» Олег Евтушенко рассказал о возможностях импортозамещения, перспективных отраслях, развитии специалистов и сотрудничестве с другими странами в условиях санкций.

- В этом году Госкорпорация Ростех отмечает 15-летие. Каких результатов удалось добиться за это время?

- За 15 лет Ростех стал крупнейшей производственной компанией страны. Мы не добываем нефть, не зарабатываем на банковских процентах. Мы занимаемся реальным производством и разработкой. В составе Корпорации - около 800 научных и производственных организаций, среди них знаменитые бренды: ОАК, «Вертолеты России», «Калашников», Уралвагонзавод, Росэлектроника, «Швабе» и другие.

Но так было не всегда. Когда создавался Ростех, почти половина переданных нам предприятий – а это сотни заводов, НИИ и КБ - находились в кризисе и были убыточными. Долги многих организаций копились еще с 1990-х годов. Были огромные проблемы с производством гражданской продукции и сбытом. В 2009 году выручка наших компаний составляла примерно 500 млрд рублей, большую ее часть формировал гособоронзаказ, а убыток при этом составлял 60 млрд рублей. Вот с чего мы начинали.

- В этой связи Ростех часто сравнивают с «реанимационной». Много «пациентов» удалось спасти?

- Много. Так было, например, с ОАК, «Тракторными заводами», УВЗ, другими активами, которые пришли к нам в сложном состоянии. Сегодня это стабильно работающие компании, где финансовые трудности в значительной степени преодолены.

За 15 лет Ростех значительно перевооружился в техническом отношении. Мы организовали выпуск востребованной гражданской продукции. Прежде всего, это вертолеты и самолеты, энергетическое

оборудование, профессиональные ИТ-решения, медицинская техника, автомобильный транспорт. Выручка корпорации по итогам прошлого года превысила 2 трлн рублей – это почти в 4 раза больше, чем в 2009 году. При этом свыше 45% доходов сейчас обеспечивает гражданское производство.

- У вас работают сотни тысяч сотрудников, причем зачастую целыми династиями. Как удается сохранять этот человеческий капитал?

- Станок легко купить, а вот хороший специалист растет долго и оттачивает мастерство годами. Поэтому мы стремимся создать максимально привлекательные условия для наших сотрудников. Это и достойный уровень зарплат, и расширенный соцпакет, который включает в себя, в том числе, поддержку в рамках жилищной программы, дополнительное медицинское страхование, разные виды материальной помощи.

Сегодня у нас работают примерно 600 тыс. человек. Многие наши предприятия являются градообразующими для своих регионов и становятся настоящими центрами притяжения для местного населения. Нередко на таких заводах трудятся целые семьи. Общий стаж некоторых из них исчисляется столетиями. Рекордсмен в этом плане – Нижнеломовский электромеханический завод. Там трудятся уже три поколения одной династии, двенадцать человек. В общей сложности они посвятили родному предприятию более трех веков.



Дисциплина и умение действовать в трудной ситуации – пожалуй, главное. Эти качества очень нужны в жизни и в работе.

- Но сначала специалист должен прийти на завод. Откуда он появится в условиях дефицита кадров?

- На некоторых наших предприятиях знакомство с производством начинается с самого детства. Например, мы выпустили серию книг, где простым языком рассказывается о двигателестроении, авиации.

Ежегодно на предприятиях проходят «Недели без турникетов». Дети заводчан, школьники и студенты могут прийти на предприятие, увидеть все своими глазами, познакомиться с производственными процессами.

Кроме того, мы активно развиваем целевое обучение. Сотрудничаем со всеми ведущими вузами страны. МГИМО в этом списке занимает особое место: вуз является стабильным поставщиком кадров для подразделений внешнеэкономической деятельности.

Отдельно отмечу программу «Крылья Ростеха» – мы готовим многопрофильных инженерно-технических специалистов для предприятий авиастроения. Наряду с теорией студенты уже с первого курса получают практические производственные навыки. Проект имеет широкую географию. В нем участвуют 10 профильных вузов Москвы, Санкт-Петербурга, Рыбинска, Казани, Самары, Уфы, Перми, Новосибирска, Иркутска и Улан-Удэ.

К слову, среди абитуриентов, которые в этом году претендовали на участие в «Крыльях Ростеха», 70% – представители потомственных династий. Это почти 300 молодых людей, пожелавших, как и родители, посвятить себя авиации.



МГИМО является стабильным поставщиком кадров для подразделений внешнеэкономической деятельности

- У вас есть корпоративная сетевая академия. Какова цель ее создания? Насколько я знаю, в ней обучаются не только сотрудники корпорации, но и внешние слушатели.

- Академия Ростеха – это наш центр экспертизы по развитию кадров. От традиционных тренинговых центров она отличается тем, что «прокачивает» сотрудников системно с учетом специфики оборонных предприятий.

Академия начала работу в 2017 году, за пять лет она провела более 350 образовательных мероприятий, охватив более 40 тыс. сотрудников из 250 организаций корпорации.

Сегодня в Академии свыше 100 образовательных программ и консалтинговых продуктов. Они рассчитаны на руководителей разных уровней, сотрудников инженерно-технических профессий и молодых специалистов. Список обучающих курсов постоянно обновляется. В прошлом году, например, мы открыли учебно-методический центр в области внешнеэкономической деятельности и военно-технического сотрудничества. Сами знаете, какая сейчас ситуация в мире, насколько сложно работать на экспортных рынках. В этом процессе участвуют не только предприятия Ростеха, но и наши коллеги из других компаний-экспортеров, в том числе Роскосмоса и концерна «Алмаз-Антей».

- Какие отрасли в России будут прорывными и доминирующими в ближайшие годы?

- Доминирующей для Ростеха, да и в целом для отечественной промышленности, в ближайшие годы будет авиационная отрасль. Сегодня для России производство собственных гражданских самолетов — это, в первую очередь, вопрос обеспечения суверенитета. До 2030 года на предприятиях ОАК будет выпущено свыше 500 воздушных судов разных типов, в том числе более 270 лайнеров МС-21, порядка 140 самолетов SSJ-100. Безусловно, усилия наших предприятий будут направлены на достижение этих целей.



Станок легко купить, а вот хороший специалист растет долго и оттачивает мастерство годами.

Вместе с тем, авиастроение дает огромный мультипликативный эффект, так как на него завязаны многие другие отрасли: это и металлообработка, и композитные материалы, и электроника, и двигателестроение и т.д. В том же проекте МС-21 задействована огромная кооперация – сотни заводов по всей стране.

- **Вы упомянули двигателестроение. Какие здесь перспективы?**

- Сейчас нам предстоит завершить испытания и начать серийный выпуск двигателей ПД-8 и ПД-14, чтобы обеспечить потребности гражданской авиации. Есть также задачи по вертолетным силовым установкам. Мы стремимся закрыть внутреннюю потребность во всех нишах, где ранее использовались зарубежные моторы. Эта непростая работа: на создание нового двигателя в среднем уходит около 10 лет. Делать такое могут всего пять стран в мире. Россия сейчас уверенно восстанавливает позиции на этом рынке.

В энергетике тоже есть большой задел и возможности для развития. Ставка на иностранное оборудование здесь оказалась неоправданной и рискованной. В качестве примера можно привести Сахалин – там в связи с уходом зарубежных поставщиков остро встал вопрос устойчивости энергоснабжения. В итоге мы поставим для «Сахалинэнерго» агрегаты производства ОДК, которые не дадут «голодать» энергосистеме острова. И такая потребность будет только нарастать.

Доля нашего оборудования для перекачки газа уже достигла 80%. Мы работаем совместно с Газпромом, Роснефтью, другими крупнейшими компаниями. Сейчас предлагаем заказчикам агрегаты до 25 МВт и ведем работы по повышению их мощности. К 2025 году Объединенная двигателестроительная корпорация начнет поставки Газпрому оборудования мощностью 32 МВт, в перспективе появится и 42 МВт.

- **Какие еще ниши можно назвать перспективными?**

- Большой потенциал имеет производство спецтехники. В 2021 году доля импорта в сегменте строительного-дорожного и лесозаготовительного оборудования составляла 85%. Около 64% тракторов было иностранного производства. При этом более половины парка машин – старше 10 лет, то есть уже скоро потребуются его обновление.

Для Ростеха этот сегмент в целом не нов – собственные линейки спецтехники есть у концерна «Уралвагонзавод» и холдинга «Высокоточные комплексы». Сейчас мы готовим большой проект по дорожно-строительной, коммунальной, сельскохозяйственной, лесозаготовительной технике. Наша цель – занять рынок, который оставили зарубежные производители.

- **А что с электротранспортом? Появятся ли в России свои электрокары?**

- Конечно, эта ниша тоже весьма перспективна. Уже сейчас в

Москве курсируют более тысячи электробусов, большая часть из них – нашего производства. Их опытная эксплуатация началась и в других городах. Заделы по легковым электро автомобилям есть и у АВТОВАЗа, и у КАМАЗа. Отрасль растет и требует развития электрозарядной инфраструктуры. Активный участник этого процесса – наш концерн КРЭТ, который разрабатывает станции для гражданского и промышленного применения. На данный момент рыночная доля концерна в сфере производства ЭЗС составляет около 20%, но уже в 2023 году планируется увеличить ее до 35-45%.



За 15 лет Ростех стал крупнейшей производственной компанией страны. Мы не добываем нефть, не зарабатываем на банковских процентах. Мы занимаемся реальным производством и разработкой.

- В последнее время из России уходят иностранные фармкомпании. Есть здесь повод для беспокойства?

- Здравоохранение и фармацевтика – стратегически важные отрасли, и государство сейчас делает все, чтобы ускорить импортозамещение в этой сфере. Так, хорошие результаты есть по вакцинам: уже 90% препаратов по национальному календарю прививок – российского производства. Например, наша первая четырехвалентная вакцина для профилактики гриппа «Ультрикс Квадри» соответствует всем рекомендациям ВОЗ по штаммовому составу и количественному содержанию действующих веществ. Она сразу от четырех актуальных штаммов гриппа и одобрена к применению детям с 6 месяцев, взрослым всех возрастов, а также беременным. Еще один пример – «КОВИД-глобулин». Это препарат против COVID-19, выделенный из плазмы крови переболевших. По результатам исследований, «КОВИД-глобулин» в 70% случаев предотвращает развитие тяжелых осложнений, возникающих на фоне коронавируса.

Что касается медицинского оборудования, то долю производства еще предстоит нарастить до 50% за два ближайших года и до 80% к 2030-му. Такие наши компании, как «Швабе», КРЭТ, «Росэл» работают

на этом рынке, и у них есть заметные успехи.

- В условиях деглобализации производственные и сбытовые цепочки будут трансформироваться. С какими странами и в каких отраслях возможно сотрудничество?

- У западных стран есть стойкое желание нас изолировать. Но это невозможно, поскольку Россия – слишком большая страна, с огромной протяженностью границ. У нас богатые ресурсы и обширные экономические связи.

Несмотря на санкции, мы продолжаем сотрудничество с большинством регионов мира. Ростех имеет надежных партнеров в Азии, на Ближнем Востоке, на африканском континенте, в Латинской Америке.

С учетом текущих ограничений, мы предлагаем партнерам максимально гибкие условия, включая расчеты в национальных валютах, бартерные схемы и т.д. Делаем все, чтобы сотрудничество с Россией оставалось выгодным и комфортным.

Если говорить о перспективных сферах, то это, безусловно, авиационная техника, вооружения, цифровые технологии, медицинское приборостроение, фармацевтика

- Ваше первое высшее образование военное. Насколько оно помогает в управлении?

- По первому образованию я военный переводчик. Фактически, с учетом моей учебы, я служил около 10 лет. Дисциплина и умение действовать в трудной ситуации – пожалуй, главное, чему там учишься. Эти качества очень нужны в жизни и в работе. Особенно если ты трудишься в оборонно-промышленном комплексе, который тоже своего рода армия, только производственная. Ну и, конечно, отличное знание иностранных языков сильно помогает.

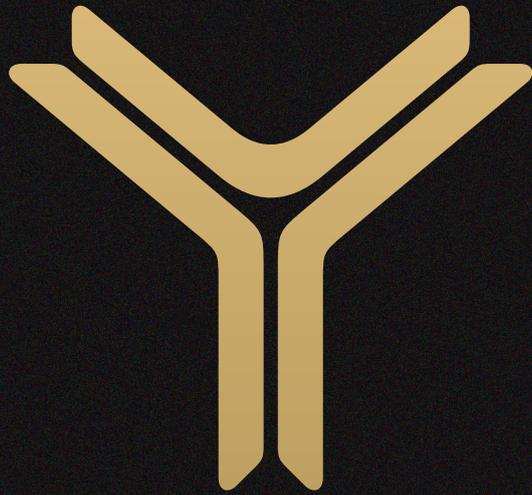
Конфликт интересов: автор сообщает об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: исследование не имело спонсорской поддержки.

Для цитирования: Евтушенко О.Н. (2022). Россия - «умный» дом. Международный бизнес, 1(1), стр. 44-51.

Поступила в редакцию: 22.09.2022

Принята к публикации: 26.09.2022



IB

ISSN 1234-5678 (Print) ISSN 1234-5678 (Print English)
ISSN 1234-5678 (Online) ISSN 1234-5678 (Online English)

INTERNATIONAL BUSINESS

QUARTERLY MAGAZINE

1 (1) 2022 SEPTEMBER 2022

«International Business» publishes original and informative articles based on the theory and practice of management, covering comparative business environment studies in different countries, the best implemented practical cases of companies, analytical reviews of multinational corporations. This publication serves as a basis for making informed management decisions on various areas of international business. In particular, it aims to provide an interesting combination of two key areas: international business and business analyst. «International Business» welcomes conceptual, empirical and review articles, as well as analytical reviews for publications by specialists in strategy, finance, management, marketing, economics, HRM and organizational science.

LANGUAGE

Russian / English

EDITORIAL OFFICE

76, av. Vernadsky, Moscow, Russia, 119454
School of International Business

OFFICIAL WEBSITE

ibj.mgimo.ru

EDITORIAL BOARD

Chief Editor

Vladimir V. Shapovalov

PhD in Economics, Associate Professor, Dean, School of International Business, MGIMO University

Deputy Editor, Executive Secretary

Artem I. Krivtsov

PhD in Economics, Professor, Department of Management, Marketing and Foreign Economic Activity named after I. Gerchikova, Deputy Dean, School of International Business, MGIMO University

Editorial team

Oleg V. Buklemishev

PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Dean for International Relations, Faculty of Economics, Moscow State University

Vladimir D. Milovidov

PhD in Economics, Associate Professor, Head, Department of International Finance, MGIMO University

Raisa B. Nozdreva

PhD in Economics, Honored Scientist of the Russian Federation, Professor, Department of Management, Marketing and Foreign Economic Activity named after I. Gerchikova, MGIMO University

Evgeny V. Pogrebnyak

PhD in Economics, Associate Professor, Dean, School of Financial Economics, MGIMO University

Anastasia E. Chikova

Corrector

Design and layout

Dmitry E. Zaitsev

Graphic Designer

+7 (985) 252 15-29

56

Vladimir V. Shapovalov

School of International Business Dean, MGIMO University, PhD in Economics, Associate Professor, Russia

The word of the chief editor

57

Anatoly V. Torkunov

The rector of MGIMO University, PhD in Political Science, Professor, Member of the Presidium of the Russian Academy of Sciences, Russia

Welcome speech

59

Raisa B. Nozdreva

PhD in Economics, Professor, Honored Scientist of Russia

Transformation of the planning system in modern Japan

71

Andrey A. Sushentsov

PhD in Political Science, Associate Professor, Russia

New international reality and Russia's strategy

79

Natalya V. Yurova

PhD in Economics, Associate Professor, Belarus

Anastasia I. Kiselevich

Professor, Belarus

Development of innovative potential in the conditions of regionalization of the world economy

88

Hubert Landier

PhD in Economics, Professor, France

Russia and France in the space of history and culture

91

Guest of the issue

Oleg N. Evtushenko

Executive Director of Rostec State Corporation

CHIEF EDITOR'S REMARKS

Vladimir V. Shapovalov

MGIMO University

I am pleased to present the first issue of the International Business magazine. Nowadays, we witness a shortage of specialized Russian publications on management, and therefore we decided to improve this situation.

In this magazine, you can get relevant information on international business, discover modern trends in management, get some insights, learn about opinions of professionals — both Russian and foreign ones. We will regularly publish exclusive interviews with top managers, articles by leading experts, descriptions of efficient business cases of Russian and multinational companies, as well as up-to-date analytics and statistics. The main criterion for the papers published in our magazine is their relevance, scientific and, most importantly, practical novelty. The authors of the first issue are scholars and researchers, managers, and specialists from various sectors of the modern economy. They are all united by the willingness to convey the results of their work to the Russian and international community of managers and entrepreneurs. International Business has a wide geographical footprint. In addition to Russian authors, we publish materials from various countries, including France, Mexico, and Belarus.

We have set ambitious goals aimed at promoting modern academic knowledge in the field of management and stimulating international scientific cooperation. This magazine will always be open to intellectual discussions and exchange of opinions. I am confident that International Business will become a meaningful platform for discussing relevant issues of modern management. On our part, we will do our utmost to inspire our readers to get new ideas and make further accomplishments.

I hope to see you soon in the International Business magazine!

Sincerely,
Chief Editor,
Vladimir Shapovalov

WELCOME REMARKS

Anatoly V. Torkunov

MGIMO University

By the nature of my work, being in contact with colleagues from abroad for many years, I have noticed different, often opposite views on the same events, phenomena, or problems. It takes effort to explain your position, clarify some «basic» concepts. As I reflect on this, I come to the conclusion that it takes some kind of integration platform to facilitate the exchange of views.

Obviously, there are a number of people in the world taking interest in economic history, business, who are well aware of what is going on in the present-day business environment. There are plenty of people who devoted their research activities to these issues. However, we live in dynamic, turbulent times, where changes are too rapid and significant. Not every person on the planet reads scientific publications but it is these publications that accumulate both theoretical and practical analytics, objective information that many people need. The selection of articles in the new magazine *International Business* will certainly contribute to replenishing and updating the scientific basis on the theory and practice of management, providing the reader with an opportunity to get acquainted with the world's best scholars and researchers in this field.

In 2022, the government of the Russian Federation announced the start of a decade of science. Representatives of different countries and peoples make their contributions to international science. Among others, these are eminent researchers, including MGIMO academic staff, Irina Nikonovna Gerchikova, the author of the first textbook on management in Russia, and professor, Honored Worker of Science of the Russian Federation Raisa Borisovna Nozdreva. By the way, they were the first members of academic staff at the Faculty of International Business established at MGIMO thirty years ago.

From this issue on, the editorial board is determined to set high standards both in terms of the geography of cases considered (Japan, France, Belarus) and the variety of subjects in question. Apart from that, a professional publication in the field of management cannot leave out the analysis of the best practices, and I am glad that the first issue focuses on the Rostec Corporation specifically. Rostec and MGIMO have been in partnership for over 10 years now. This joint effort is aimed at training specialists in the field of high technologies and scientific research. Over the years of this partnership, entry-level positions at Rostec have been covered almost completely. Rostec is a leading enterprise in the field of implementing research and development projects into production, and I

am pretty sure that all readers of our magazine will find the experience of our partner informative and exciting.

The first issue of the International Business magazine in your hands is intended to become an integration center for research and practice through publication of articles by business leaders from all regions of the world, as well as representatives of science whose research is consistent with the goals and objectives of this magazine. The main language of the magazine is the language of the international scientific community, English. At the same time, all submissions will be accepted in Russian as well. This will allow Russian-based researchers to effectively integrate into the world scientific community and join efforts with scientists and partners living abroad.

I thank all members of the editorial and advisory boards of the magazine and its staff for their input and I wish further scientific and creative achievements to all future contributors!

PLANNING SYSTEM IN MODERN JAPAN

Raisa B. Nozdreva

MGIMO UNIVERSITY

Abstract

The article defines the role of planning in countries with a developed market system — in particular, Japan. Modern types and methods of planning at the state macro-level are revealed, the importance of indicative plans and solving tasks defining strategically important directions of economic, social, and environmental development is emphasized. The diversity and effectiveness of policy plans at the micro-level of enterprises is also noted. In conclusion, the author emphasizes the importance of Federal Law No. 172-FZ «On Strategic Planning in the Russian Federation» for the socio-economic development of our country.

Keywords

Planning, transformation, scenario planning, digital tools.

THE ROLE OF STATE PLANNING IN JAPAN

In developed market economies, such as the USA, Japan, France, Great Britain, «free markets» face active state intervention. The state acts as a market entity that arranges and defines the key areas of its social and economic development, thus laying the foundation for a mixed economy system. This makes it possible to use the advanced structure of centralized state planning at the indicative (national, sectoral, regional and target planning) and directive levels (state budgeting and planning under state ownership). For instance, in the US the military sector (\$766 billion in 2022), the telecommunication industry and transportation, as well as healthcare (753 billion dollars in 2022) account for a big share of the state budget. This provides strategic incentives for the industries development.

Centralized strategic state plans lay the foundation for mandatory planning in the private corporate sector. Companies, focusing on the national goals and objectives put forward by the government, shape their own corporate level plans.

And Japan particularly stands out in planning. In this state, economic plans are the core of medium and long-term economic policy, which ensured high development and the «economic miracle» in the post-war period. The experience of Japan was used by South Korea, China and the newly industrialized countries of Southeast Asia and Latin America.

Table 1 shows the development of Japan's national planning and the implementation of major national plans.

Table 1

National planning in Japan and the implementation of major national plans

| Plan and timing actions | Goals | Average annual growth in real terms, % (planned and actual) | | | |
|---|---|---|--------|---------------|--------|
| | | Industry | | Economy (GDP) | |
| | | Plan | Actual | Plan | Actual |
| Five-Year Plan for Economic Self-Sufficiency (1956-1960) | Achieving economic independence, ensuring full employment | 7.4 | 15.6 | 5.0 | 8.7 |
| New long-term economic plan (1958-1962) | Maximizing economic growth, improving living standards, full employment | 8.2 | 13.5 | 6.5 | 9.9 |
| Plan to double the national income Ikeda plan (1961-1970) | Maximizing economic growth, improving living standards, full employment | 10.5 | 13.8 | 7.2 | 10.7 |

| | | | | | |
|---|---|--------|-------|--------|-------------|
| Medium Term Economic Plan (1964-1968) | Elimination of disproportions in development | 9.9 | 13.6 | 8.1 | 10.6 |
| Plan to double the national income Ikeda plan (1961-1970) | Achieving balanced and sustainable economic and social development | 10.2 | 13.2 | 8.2 | 10.2 |
| Medium Term Economic Plan (1964-1968) | Creating favorable environment for the life of the nation through balanced and sustainable economic growth | 12.4 | 3.6 | 10.6 | 5.9 |
| Economic and Social Development Plan (1967-1971) | Improving the wellbeing of the nation, expanding international cooperation | 10.0*1 | 2.1*1 | 9.4*1 | 4.2*1 |
| New plan for economic and social development (1970-1975) | Sustainable development of the economy and ensuring the sound life of the nation | - | 6.9*2 | 6.0*2 | 5.7*2 |
| Underlying economic and social plan (1973-1978) | Incremental transition to stable growth, better living standards, higher contribution to the development of the international economic community | 5.6*3 | 5.2*3 | 5.7*3 | 5.2*3 |
| Economic plan for the second half of the 1970s (1976-1980) | Ensuring full employment, stabilizing prices and foreign trade balance amid corresponding growth. Implementation of administrative and financial reform | - | - | 4.0*4 | 3.8*4 |
| New seven-year economic and social plan (1979-1985) | Stimulation of domestic demand and reduction of large balance of payments surplus, progress towards the world's highest standard of living, province balanced development | - | - | 3.75*5 | 4.8*5 |
| Economic and Social Prospects and Objectives for the 1980s (1983-1990) | Significant improvement in living standards | - | - | 3.5 | 0.1 |
| New economic plan (1988-1992) | Implementation of a fundamental reform of the economic and social structure of the state | - | - | 3.0 | 1.1 |
| Five-Year Plan to Build a Wellbeing Power (1992-1996) | Significant improvement in living standards | - | - | 3.5 | 0.1 |
| Economic and Social Structural Reform Plan (1996-2000) | Implementation of a fundamental reform of the economic and social structure of the state | - | - | 3.0 | 1.1 |
| Medium-term plan for structural reform of economic and fiscal policies (2001-2004) | Caused by the reorganization of central ministries and agencies. The goal is to create an ideal society. Revival of the economy | - | - | 2.0 | 1.4 |
| Plan to fight stagnation (2004-2008rr.) | Fighting the decline in growth | - | - | 3.1 | 1.2 |
| Anti-crisis plan (2008-2012) | Measures to overcome the global financial and economic crisis | - | - | 3.4 | -1.9 |
| Abe's «Three Arrows Plan» to revive economic growth (2013-2018) | Measures to promote economic development | - | - | 4.0 | 1.2 3.2* |
| Major Economic and Financial Management Policy and Reform (2022-2025) Kishida Program | | | | 2.0 | |

Source: 2000 «nen-no rodo» // Japan today. 1993. №2, p. 3

The analysis of the plans proves their high efficiency up to 1992. The most famous plan - «Plan to double the national income» (Plan of Ikeda, 1961) was designed for 10 years, however, was successfully implemented in 2.5 years. The plan ensured a significant increase in Japan's GDP, marked the beginning of an economic «boom» and triggered great enthusiasm in Japanese society. The task of promoting the state to the ranks of high developed states became a reality.

The state economic plan in Japan is a vision of the national future development, sets the prospects and goals of the state's economic policy and determines economic growth based on a specific picture of the future of the Japanese economic society.

The Japanese government, in particular, the Office of the Deputy Minister of Economy, Trade and Industry, is responsible for forecasting the social and economic development of the state. Prior to 2001, Japan used to have the Economic Planning Office, an advisory committee for planning at the government of Japan, which developed nationwide plans for economic and social development, coordinating them with major large businesses - Keidanren, Nikkeiren and Keizai Doyukai. Now the Council for Economic and Fiscal Policy plays an important role in defining the prospects for the social and economic development of the state. It actually operates as a «control tower» in Japanese central planning.

REASONS FOR TRANSFORMING STATE SOCIAL AND ECONOMIC PLANNING

In the late 20th and early 21st centuries, Japan's economic development slowed down. Turbulence and uncertainty in the economic and geopolitical environment bolstered the impact of market mechanisms and competition. The role of the private sector as an economic entity increased and complicated the efficiency of state planning. Japanese planning system required a serious transformation, as well as improved forms and methods. Some economic circles even discussed the concept of «decline» of nationwide planning as such. In his paper «Philosophy and Progress» K. Maekawa notes that in 2001 there was a decision to give up working out economic plans in Japan.

In Japan, the period of deceleration coincided with reforms to ease the centralized regulation of the national economy. The proponents of monetary policy (ignoring the regulatory role of the state and relying on self-regulation of the market) and the supporters of neo-Keynesianism (emphasizing the importance of state regulation, especially in times of serious economic difficulties) entered into debate in Japan. To a particular extent, heated debate paralyzed the effective measures of the Japanese government to boost the national economic growth, suspended the development of a single effective blueprint for its stabilization and

advancement.

Causes of the financial and economic crisis in Japan in the 1990s:

1. Japan's signing the Plaza Accord caused a depreciation of the dollar against the yen (September 1985, New York). It reduced the international competitiveness of Japanese goods, but at the same time made foreign assets cheaper for Japanese companies. Competition with foreign banks intensified. The Bank of Japan cut interest rates from 5% in 1985 down to 2.5% by early 1987. The country faced financial deregulation and weaker monetary role of the Bank of Japan.

2. The rapid, speculative surge in prices for land and real estate. The Imperial Palace of Japan was valued more than whole France, and a tiny piece of land in Tokyo's Ginza quarter, about the size of a 10,000 yen bill, was worth more than this banknote.

3. The bad faith of Japanese banks, which were actively involved in speculative transactions, deliberately accumulated bad debts and used overpriced land and real estate as collateral for bank loans. Later it turned out that during this period there were corrupt deals involving the Japanese mafia «yakuza» and top executives of the largest banks and brokerage companies. Banks provided unchecked lending to Japanese firms and individuals who purchased real estate, thus increasing the «paper value» of land assets. This created a vicious circle - the land was used as collateral for extra loans, which were then used to speculate on the stock market or buy more land. This setting caused higher paper value of land, while banks continued lending based on revalued land as collateral.

4. Severely «overheated» stock market, speculative multiple growth in the stock market valuations.

5. Bad timing for reforms in Japan, coinciding with the onset of the crisis. The development of entrepreneurship and the easing of state regulation and control measures, as well as attempts to introduce liberal principles into the economic policy of the government and strengthen self-regulation of the market, while in a crisis, centralized state regulation and control can bring about the most desirable effect.

At the end of 1990, Japan's economic growth came to a halt. It was followed by a wave of corporate bankruptcies, including the Jusen Home Loan Corporation. Then the major banks were forced into mergers to consolidate their growing bad loans. This «black streak» continued until around 2000 or 2001, when the banks were bailed out by the Japanese government with taxpayers' money.

After strong double-digit economic growth, the 1990s, with their low and negative GDP growth figures, became Japan's «lost decade», which is vivid when analyzing the country's GDP share in the world gross product and the decline in its global market share.

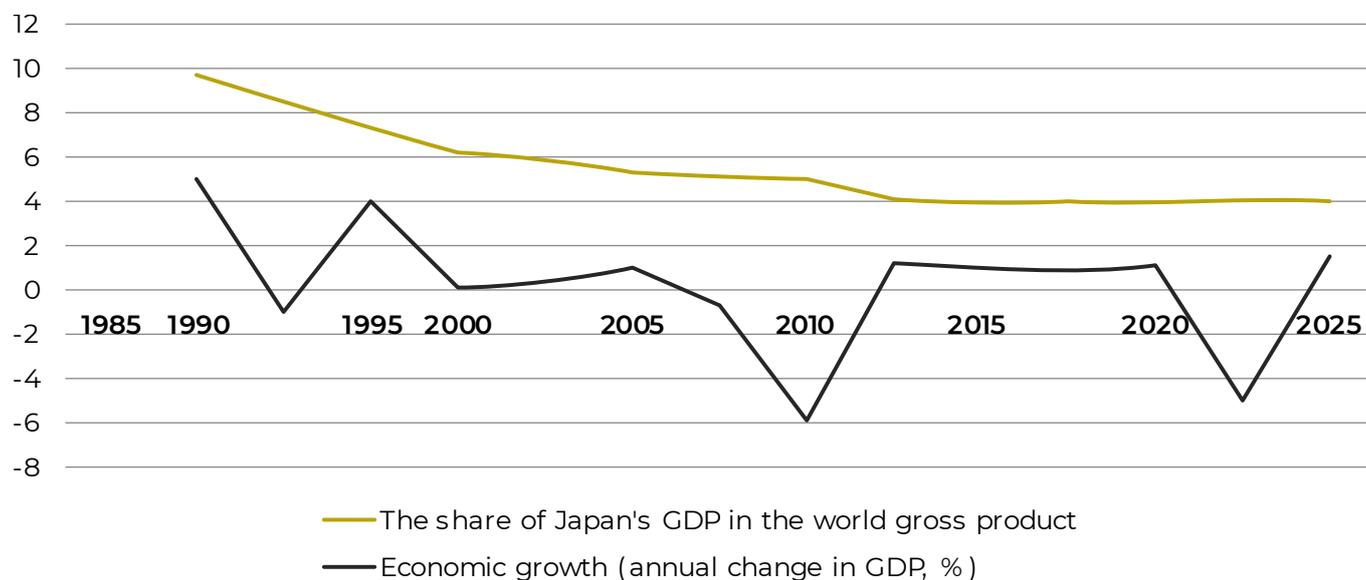


Figure 1. Japan's GDP growth and its share in the world, (1990-2021)
 Source: 2000 «nen-no rodo» // Japan today. 1993. №2, p. 17

Table 2

Japan's annual GDP growth and its share in the world (2011-2021)

| Year | The economic growth (annual change in GDP, %) | The share of Japan's GDP in the world gross product |
|------|---|---|
| 1990 | 4,89 | 8,95 |
| 1991 | 3,41 | 9,05 |
| 1992 | 0,85 | 8,19 |
| 1993 | -0,52 | 7,99 |
| 1994 | 0,99 | 7,84 |
| 1995 | 2,74 | 7,77 |
| 1996 | 3,1 | 7,72 |
| 1997 | 1,08 | 7,49 |
| 1998 | -1,13 | 7,22 |
| 1999 | -0,25 | 6,96 |
| 2000 | 2,78 | 6,82 |
| 2001 | 0,41 | 6,69 |
| 2002 | 0,12 | 6,51 |

| | | |
|------|-------|------|
| 2003 | 1,53 | 6,39 |
| 2004 | 2,21 | 6,17 |
| 2006 | 1,42 | 5,76 |
| 2007 | 1,65 | 5,55 |
| 2008 | -1,09 | 5,34 |
| 2009 | -5,42 | 5,07 |
| 2010 | 4,19 | 5,02 |
| 2011 | -0,12 | 4,81 |
| 2012 | 1,50 | 4,73 |
| 2013 | 2,00 | 4,67 |
| 2014 | 0,38 | 4,53 |
| 2015 | 1,22 | 4,44 |
| 2016 | 0,61 | 4,32 |
| 2017 | 1,93 | 4,25 |
| 2018 | 0,81 | 4,14 |
| 2019 | 0,98 | 4,05 |
| 2020 | -4,62 | 4,1 |
| 2021 | 1,66 | 4,0 |

Source: 2000 «nen-no rodo» // Japan today. 1993. №2, p. 17

Subsequently, other factors reducing Japan's economic growth and keeping it at a practically zero level emerged, including: the Asian crisis of 1998; the global financial and economic crisis of 2008-2010; significant public debt exceeding the country's GDP by more than 2.5 times at the moment; low domestic demand, uncertainty and turbulence in the external business and geopolitical environment; strengthening and significant rise of China; accident at the Fukushima nuclear power plant, etc. All these factors had a negative impact on the efficiency of state planning.

Over the past thirty years of stagnation, Japan has gained considerable experience in building anti-crisis restructuring plans: the medium-term plan for structural reform and economic and fiscal policy

(2001-2004), the plan to overcome stagnation (2004-2008), the anti-crisis plan (2008-2012), the plan to boost economic growth by S. Abe - the «Plan of three arrows» (2013-2018). And currently the country is in dire need not so much of technological solutions and advanced planning methodology, but of an optimal model of social and economic growth.

Attempts to take government measures to bring Japan out of stagnation are stipulated in government forecasts by S. Abe and F. Kishida. During his first tenure prime minister of Japan S. Abe (2006-2007) proposed measures to boost the country's economic growth, however, they brought no results. In his second term as prime minister (2012-2020), he made a new attempt and initiated an economic reform program to revive the Japanese economy, further named «Abenomics».

The proposed measures included the restructuring plan dubbed the «three arrows». Its objective was to bring the country out of the economic crisis and regain Japan's economic power. The plan was released in 2012 and was supposed to implement three main strategies: large-scale monetary stimulus, flexible fiscal policy, structural reform to boost labor productivity (growth strategy).

In particular, large-scale monetary stimulus was supposed to tackle long-term deflation, which exacerbated economic stagnation. The Bank of Japan was to double the money supply to enable financial institutions and credit organizations to cut lending interest rates. This measure would have promoted economic recovery and created new demand for goods and services, which, in turn, should have triggered a subsequent rise in prices.

As part of a flexible fiscal policy (a flexible approach to budget expenditures), government was planned to invest up to \$200 billion in real economy notwithstanding a significant state budget deficit. Structural reform to boost labor productivity was focused on supporting the private sector - by reducing income taxes, reviewing labor and migration laws and through other measures.

The implementation of S. Abe's «three arrows» plan went relatively well at first. Thus, in the first half of 2013, the Japanese economy saw 4% growth. The unemployment rate decreased from 6.9% to 3.7% by July 2014. In April 2014 in the context of fiscal consolidation, the Japanese government raised the consumption tax from 5% to 8%. However, the Japanese economy again faced stagnation at (-0.5%) - (0.5%), and the main goals were not achieved. Moreover, the situation was exacerbated by the COVID-19 pandemic.

At present, Japan has launched the implementation of the Major Policy of Economic and Financial Management and Reform (2022-2025), presented by the cabinet of F. Kishida. It implies an average annual GDP growth of 2% for the Japanese economy. On the surface this figure gives rise to a direct analogy with the medium-term plan for structural reform, economic and fiscal policy (2001-2004), which also implied 2% average

annual GDP growth. However, they differ in their essence: if the plan of 2001 gave a real toolkit to ensure this reading, then F. Kishida's plan defines it only as desirable. Thus, twenty years later, the forecast plans of Japan's economic growth not only remain the same, but also have reduced the likelihood of achieving the specified figure.

The Japanese government over the past decades has failed to propose an effective strategic model for the development of the state. It is confirmed by close-to-zero growth and the failure to ensure the planned reading.

METHODS AND DIRECTIONS OF STATE PLANNING IN JAPAN

In the 2000s, the government of Japan and its economic circles faced the challenge to facilitate national planning amid uncertainty and turbulence on the global market, as well as the crisis in Japan itself. The response was the assigned task to reform national planning and ensure its adaptation to the new challenges of the world economic system.

In this regard, Japanese planning is increasingly becoming a strategic forecast, with the least number of figures and doesn't contain specific policies, measures and resources to achieve these figures. The plan defines the main trajectory of country's development, focusing on the major goals. At present, Japan's national strategic plan is not a long-term but a medium-term one, with a planning horizon of no more than 4-5 years.

Strategic planning involves working out a set of economic and social strategies for the development of the state. It ensures their integration and harmonization, gives a general action plan, identifies priorities and resources to achieve the major goal, focuses, first of all, on foreseeing future changes in the external environment, and defines the fundamentals of the country's strategic resistance.

The backbone of national planning in Japan is the principle of flexibility and adaptability to changing external and internal environment. In times of turbulence, this approach becomes increasingly important. The flexibility of Japanese economic planning is secured by using reserves, the so-called «rainy day funds», when allocating the resources for the implementation of plans. Apart from that, it is possible to revise the plan and make amendments.

This principle implies not only the multivariance of the plans developed, but also scenario planning, i.e. several ready-made plans for different scenarios in the global environment. Scenario planning is constantly being improved and is driven by artificial intelligence tools along with digital platforms and technologies. With serious changes in the development of the country, it allows not only to adapt, but instantly resort to one of the plans worked out in advance. There is an opportunity

to secure the national economy through emergency solutions, to set new objectives, to take urgent measures.

Japan is consistently developing new technologies for drawing up anti-crisis plans. In addition, it is supplemented by regular consultations with experts and staff of key ministries, agencies and research centers. Modern national planning in Japan focuses on social security and environmental protection. These measures are added by plans for the development of the western regions of Japan, the most important areas of the national economy.

Over the recent years, Japan has reduced the timing of planning periods, increased the complexity of plans (to take into account as many indicators as possible) and their consistency (to avoid inconsistency with the general system of state forecasting), improved the balance of plans (goals — resources, etc.); increased the types of plans, their flexibility and adaptability.

Using indicative centralized national plans Japanese companies develop directive corporate plans (management, business, and marketing plans), which are highly effective. They are focused on ESG issues.

Recently, the efficiency of plans at the national level in Japan has been declining. However, the search for an optimal model of the country's social and economic development and the improvement of planning will yield positive results and ensure economic growth.

INDICATIVE STATE PLANNING IN RUSSIA

For a long time after the market transformations of the 1990s the Russian Federation was characterized by denying the role of state regulation of the market. It was believed to be typical only of the command-and-control state system.

At the same time, companies and enterprises sought to plan their activities. This approach was complicated by the unsustainable development of the country, the lack of stability in the international business environment and the incompetence of some workers. Therefore, plans were only feasible for a short-term period (3-6 months).

Over time, the development of business in our country required corporate planning. It gave rise to business plans, which were approved by the top management of companies. At the same time, company's development plans (management plan) were often confused with business plans.

What is the difference between them? Business plans justify external borrowing for opening, reforming businesses and implementing projects. They explain the need to raise funds and justify the efficiency of the project. Management plans are current, strategic, anti-crisis plans for the development of the company, which set the management tasks for intra-corporate growth.

At present, Russia faces a need to develop strategic plans for companies, and above all, for major state-owned enterprises. There is also an objective to create a system of strategic planning at the state level. It is also necessary to shape a national strategy for the development of Russia, define financial, economic, and social priorities, develop strategic and medium-term plans.

In 2014, for the first time since perestroika the Russian government announced the need for five-year plans for social and economic development. They are capable to give impetus to the growth of the most vital areas and industries in the economy.

On June 28, 2014, Russia passed Federal Law No. 172-FZ «On strategic planning in the Russian Federation». It establishes the legal framework for strategic planning in Russia, coordinates state and municipal strategic management and budgetary policy, assigns the powers of federal state authorities, state authorities of Russian regions, local governance and their interaction with public, scientific, and other organizations in strategic planning. The law governs the relations arising between the participants of strategic planning.

Russia is also implementing target programs: on health care reform, pension benefits, assistance to small and medium-sized enterprises, assistance to young families, development of the Far Eastern Federal District and so on.

Our country has already witnessed attempts to work out national anti-crisis plans, for instance, the Gref Plan. In October 2015, the anti-crisis «Shuvalov Plan» was released which, however, mainly implied a revision of the budget, a year after it was completed only by 63% and completely revised later on.

Today Russia attaches great importance to long-term (mainly until 2030) strategies for the development of state-owned enterprises such as Rosneft, Gazprom, Russian Railways etc. At the moment our state is implementing a ten-year energy plan of Russia, the energy strategy for the period up to 2030, the strategy of space activities, the strategy of maritime activities and others. The content and quality of the strategies of national champions play a huge role in the advancement of the Russian economy both now and for the future.

REFERENCES

1. Federal Law of June 28, 2014, No 172-FZ «On Strategic Planning in the Russian Federation». URL: [http:// base.garant.ru/70684666/ixzz3ovXvDfVd](http://base.garant.ru/70684666/ixzz3ovXvDfVd) (Accessed 17 November 2022).

2. Leontieva E.L. Japan: Reversal of Long-Term Trends in Economic Development // Year of the Planet. Yearbook. – 2016. – p. 238

3. Leontieva E.L. Economy of Japan in 2012-2013: a new course of economic policy // Japan. Yearbook. – 2013. - №42. – p. 60

5. Nozdreva R.B. Market economy and state planning: foreign experience // The MGIMO Review of International Relations. – 2015. – № 6. – p. 34.

6. 2000 «nen-no rodo» // Japan today. – 1993. – №2. – pp. 2-3.

7. Economic Survey of Japan // Japan Economic Planning Agency. – 2000. - p. 60

8. Statistic Yearbook. Statistical Bureau, Ministry of International Affairs and Communications of Japan. – 2014. - p.23

9. International Monetary Fund. World Economic Outlook Database. -2019. - pp. 21-23.

About the author:

Raisa B. Nozdreva - PhD in Economics, Honored Scientist of the Russian Federation, Professor, Department of Management, Marketing and Foreign Economic Activity named after I. Gerchikova, MGIMO University. 76, av. Vernadsky, Moscow, Russia, 119454.

RSCI Author ID: 397597

spin-code: 2053-2274

Scopus Author ID: 57225088264

Conflict of interest: the author reports no conflict of interest.

Funding: the study was not sponsored.

For citation: Raisa B. Nozdreva (2022) The transformation of the planning system in modern Japan. International Business, 1(1), pp. 59-70.

Submitted for publication: 12.09.2022

Accepted for publication: 19.09.2022

NEW INTERNATIONAL REALITY AND RUSSIA'S STRATEGY

Andrey A. Sushentsov

MGIMO UNIVERSITY

Abstract

The transition to a new phase of global transformation, which we are witnessing against the background of the Ukrainian crisis, requires an understanding of the origins and outcomes of previous events. This analysis also makes it possible to make forecasts of the further development of the situation. The article analyzes the causes of the Russian-Ukrainian crisis, which, on the one hand, exposed fundamental contradictions between Russia and the West, and on the other, has a complex internal structure connected with the very essence of Russian-Ukrainian relations. The role of sanctions, the main tool of the West to remove Russia from the «first league» of world politics, is indicated. The circle of participants in the conflict is indicated, which includes several categories of players with different political goals at once. In conclusion, the nature of their actions is noted and a forecast is made for the further evolution of their strategies.

Keywords

Ukrainian crisis, European security, economic sanctions.

NEW INTERNATIONAL REALITY AND RUSSIA'S STRATEGY

ORIGINS OF THE CONFLICT

The Ukrainian crisis escalated more than nine months ago. This period has been marked by intensification of hostilities, attempts of the parties to come to an understanding through diplomacy and, finally, stabilization of the front line. At the global level, there was a severe energy crisis in Europe, a crisis of the legitimacy of the former political order in many European countries, as well as a restructuring of the entire international — both political and economic — reality.

The current situation is often referred to as the return of the Cold War. However, along with similarities, the irreconcilable confrontation of the two sides in various areas, there are also significant differences. The main one is that during the Cold War era, the sides were acutely conscious of the cost of a direct face-off and risks of unintentional escalation. With the tragic experience of the Second World War in mind, the state leaders could see that no outcome of an armed conflict between the superpowers would justify the losses, and any victory would be Pyrrhic.

The collapse of the bipolar system was followed by a 'counter-revolution of values' of military and political restraint. For the sake of flamboyant public gestures, states demonstrate strategic irresponsibility and frivolity in behavior, taking liberties with diplomatic, political, and military provocations. A catastrophic lack of rules of interaction that accompanied the confrontation during the Cold War was clearly manifested. In this sense, the crises of the post-bipolar era are more dangerous, unpredictable, and difficult to manage.

Throughout the past three decades, relations between Russia and the West have been built on the basic assumption that Moscow would accept any NATO move to change the balance of power in Europe. Indeed, Russia often had to make concessions, which gradually worsened its strategic positions not only on the continent, but even along its immediate borders. By means of negotiations, the Russian leadership hoped to convey to the United States the idea that it should not rely on one-sided domination and offered alternatives to the US-centric security structure.

However, from the 1990s on, the United States has rejected Russian proposals to shift responsibility for European security from NATO to the OSCE, create a joint missile defense architecture, and sign the European Security Treaty. An analysis of the memoirs of Western leaders shows that the West (and above all the United States) refused to understand the Russian interests. For example, Bill Clinton is sincerely convinced that if Russia followed the 'right' path toward democracy, NATO enlargement

would not be a threat to it.

As a response, Russia made several *démarches*, however, a low level of implementation of threats remained a key problem of its foreign policy. Russia's ideas and proposals were ignored and not taken seriously. This led our diplomacy to the conclusion that it was necessary to shift the center of gravity of discussions with Western partners to other issues.

The turning point was the transition of the West to the course for Ukraine to join NATO with several Ukrainian governments that for many years built their national project on opposing Russia. Some experts draw parallels between the Moscow—Kyiv relations and the situation between the US and Cuba. Cuba, on the one hand, strove to be at the forefront of the struggle against world capitalism, and on the other, it remained closely integrated into the American social and political life. However, despite certain similarities, such a comparison is not entirely correct: unlike Cuba, Ukraine started intensive militarization, turning into a significant military player in Eastern Europe. Apart from that, Ukraine has an unresolved social and cultural conflict between people with a pro-Russian identity and those who associate their worldview with the Western Ukrainian national purpose. With such contradictions, the Russian-Ukrainian relations can be compared rather with those between India and Pakistan: both countries emerged at the same time when the British Raj collapsed. For Pakistan, the origins of nation-building are directly related to opposing India. Both countries in parallel formed significant armed forces, including nuclear weapons. In its foreign policy, Pakistan began establishing relations with states hostile to India in an attempt to balance the threat from Delhi.

Moscow perceived Ukraine as a country of a similar antagonistic type, realizing that in a few years it could receive a significant amount of weapons from NATO countries, which would be enough to deal damage either to the Donbass or to Russia itself. As a result of growing differences and an outright refusal of the West to seek a peaceful resolution, the conflict entered into an armed phase.

INCEPTION OF GLOBAL TRANSFORMATION

To date, the first phase of the global transformation is already over, therefore there is a need to analyze and comprehend its origins and results.

First, one of the main intermediate outcomes of the conflict is the rupture of the asymmetric economic interdependence between Russia and Europe. The explosion of the Nord Stream gas pipelines has become a symbolic end to the era of mutually beneficial growth of economic well-being. Since February, Russia and the West have been in a state of economic war. The avalanche of sanctions imposed on Russia by Western countries was aimed at inflicting sudden, rapid, and devastating damage to the Russian economy, which would force Moscow to reconsider its

foreign policy priorities.

Paradoxically, the West is well aware that in the current political and economic conditions, the sanctions pressure on a state to change its political course is doomed to failure. This is confirmed by the cases of Cuba, Venezuela, North Korea and, for example, Iran. Paying sometimes a high price for their sovereign existence, these countries retain the ability to take initiative in foreign policy. For Iran, it is about balancing threats and struggling for regional leadership; for North Korea, dictating its own 'rules of the game' on the Korean Peninsula. For Cuba, it is about expanding its influence on the integration-seeking groups of Latin American countries. In turn, Russia has maintained its economic and financial stability and is actively implementing strategies to circumvent sanctions and counter their negative effects. The West made a strategic blunder: in the new international reality, there will be a far more polycentric system, and the process of de-dollarization of the world economy will inevitably start. The economic mistake is that due to the move away from Russian energy supplies, the welfare growth of ordinary European citizens, which has been the case for the past thirty years, has stopped. Ordinary people start blaming their own governments for the situation, and Europe is facing political consequences of its own decisions. Second, the intermediate outcomes of the conflict have confirmed that the Ukrainian crisis is one of the most multicomponent political crises of last two centuries.

It is exacerbated by internal factors that lie in an unresolved civil confrontation of people with opposite identities. Their irreconcilable dispute develops around the orientation of the Ukrainian nation siding either with the East or the West.

As for external factors, there are at least six parties to the conflict. The crisis participants include the following groups with different political goals and strategies: the United States as a separate actor, the countries of the 'New Europe' (Britain, Poland, the Baltic countries, the Czech Republic, Slovakia), the countries of Western Europe (Italy, France, Germany), the union of Russia and Belarus, a group of Western nations we are referred to as 'airlock countries' (Turkey and Hungary), as well as Ukraine itself. Each group has its own strategy.

The United States intended to provoke Russia to use force, so that Moscow, having exhausted its resources, would leave the 'premiere league' of world politics, and the European Union, having lost inexpensive resource supplies, would lose its strategic autonomy. After the first six months of the conflict, the United States made sure the Ukrainian government could stay in power and consolidated control over key European capitals. However, despite their efforts, Moscow continues active military operations with relatively few resources and maintains the initiative in the developing crisis.

The countries of the 'New Europe' hoped to permanently ban Russia from participating in European affairs, to ensure a reliable presence of

the United States in Eastern Europe, and to keep in check any attempts of Western Europe to act autonomously. By and large, the 'New Europe' has managed to achieve these goals. However, as a result, it has faced severe economic, social, and migration crises.

The crisis hit Western Europe by surprise, as it had lost the habit of thinking independently. Having taken a 'vacation from strategic thinking', the EU moved on to a 'strategy of sentimentality': high-flown statements, complacent summits, ostensibly cordial handshakes not backed up by goal-setting, resources, or determination to make sacrifices. As a result, the countries of Western Europe delegated their foreign policy goal-setting to the United States, the countries of 'New Europe', and Great Britain. The successes of Western Europe at this stage of the conflict are not obvious: Europe has faced unprecedented economic and energy crises, as well as risks of political destabilization, and has lost its foreign policy initiative.

The 'airlock countries' used a strategy of opportunism and strategic autonomy, seeking the maximum political and economic benefits. Their policy proved to be relatively successful. They have increased their autonomy from Washington and Brussels and position themselves as a platform for diplomatic negotiations after the conflict. However, this comes at a cost of increased pressure from the allies.

Ukraine sought to ensure the survival of the Western Ukrainian political project at any cost. Acting at the same time as an active participant in the crisis and a battlefield between Russia and Western countries, Ukraine was able to ensure the survival of the government of Volodymyr Zelensky, consolidate his control over the country's life and push the opposition out of politics. Externally, Ukraine has ensured a systematic provision of international assistance. But Ukraine's losses are more significant: collapsing economy, the loss of a significant part of its territory and population, as well as inability to conduct military operations relying on its own forces.

Finally, Russia set a goal to eliminate the military foothold in Ukraine, force the West to negotiate a new security architecture in Europe, break the asymmetric economic interdependence with the West, and, finally, consolidate the 'world majority' on the basis of the fight against the Western neocolonialism. Over the past six months, Russia has eliminated a significant part of Ukraine's military resources, the means of their reproduction, gained new territories, and secured a strategically important land corridor to Crimea. Moscow was successful in consolidating the part of the international community that did not join the West. The failures include the lack of a decisive victory in the conflict and its prolongation. Apart from that, there is no new platform for building economic relations with Europe.

WHAT'S NEXT?

Today we are witnessing the transition to the second phase of the Ukrainian crisis in a new emerging international reality. The countries of Western Europe have lost their strategic autonomy, the initiative was taken over by the 'emerging democracies' of the former Eastern Bloc, and the 'world majority' consolidated to oppose the West. In such conditions, Russia's determination to achieve a victory remains significant. The success of the 'airlock countries' (Turkey and Hungary) is another sign of the new emerging reality. They understand Russia's position, maintain strategic autonomy, seeking to expand their influence in Europe and playing the role of a platform for negotiations.

At the same time, the Western support for Ukraine is still strong, therefore the military and political confrontation between Russia and the West is very likely to continue in 2023, and the conflict itself will become a 'competition of will' between Russia and Europe. The Russian side demonstrates a determination to achieve its goals, and there are no doubts either about the Ukrainian course towards waging war, despite the large number of casualties and the growing tension in its society. At the same time, both sides consider time to be a resource to their advantage.

Thus, Russia expects that in the long term Ukraine will cease to be the number one priority in Western foreign policy. The Europeans can be persuaded to negotiate in the event of a catastrophic nature: a complete collapse of the Ukrainian front amid the inability to continue to supply weapons, a man-made disaster at energy or nuclear facilities, major sabotage of energy pipelines that will put into question the energy security of Europe.

A similar course dominates in Ukraine as well. Politicians supporting the peace process have been killed or forced out of Ukrainian politics. President Zelensky is fully committed to 'the Warring Ukraine' project and today personifies the party of war. However, being the president of war and the president of peace are completely different modalities, switching between which quite often is impossible. For example, the massive outflow of people from Ukraine and issuing Russian passports to many of them pose high risks for Zelensky in the long run. And when there is peace, it will be necessary to explain to the Ukrainian people the reason why a significant part of their compatriots preferred Russian citizenship. It's highly probable that Zelensky will want to keep this military and political configuration: as the president of war, if he retains power, he will choose the path of leading the country in any of its territorial forms with well-equipped armed forces with Western-supplied weapons, that is, he will follow the path of Israel.

What may Russia's strategy depend on? On the correct matching of available resources with its strategic goals and on keeping the initiative.

Having lost the initiative, indifferent countries pay the highest price — a new political reality will be finally shaped at their expense.

REFERENCES

1. Biersteker T. Understanding Effectiveness of International Sanctions. *The MGIMO Review of International Relations*. – 2019. – №3(66). – pp 7–16.

2. Bogaturov A. D. Bogaturov A. D., *The Counter-Revolution of Values and International Security // International Processes*. – 2008. – Vol. 6. – №2. – pp. 4–15.

3. Bocharnikov I. V., Ovsyannikova O. A. Anti-Russian Trends in Ukraine's Foreign Policy // *Diplomatic Service*. – 2021. – №5. – pp. 426–437.

4. Sokolshchik L., Suslov D. Prospects for the Russia-US Relations under George Biden: Ideological and Political Dimensions // *International Processes*. – 2022. – Vol. 20. – №1(68). – pp. 148–165.

5. Sushentsov A. A. What is the direction of the international political situation in Europe? // *The Valdai Discussion Club*. – 2022. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/mezhdunarodno-politicheskaya-obstanovka-v-evrope/?sphrase_id=551591 (Accessed 28 October 2022).

6. Sushentsov A. A. Legitimation of War and Ukraine's Potential for Endurance // *The Valdai Discussion Club*. – 2022. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/legitimatsiya-voynoy/?sphrase_id=551591 (Accessed 28 October 2022).

7. Sushentsov A. A. On Whose Side Is Time in the Confrontation between Russia and the West? // *The Valdai Discussion Club*. – 2022. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/na-chey-storone-vremya/?sphrase_id=551591 (Accessed 28 October 2022).

8. Sushentsov A. A. Talking like an adult. Is Russia backing its threats with actions? // *The Valdai Discussion Club*. – 2022. URL: <https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/pogovorit-po-vzrosloму/> (Accessed 28 October 2022).

9. Sushentsov A. A. Strategy of Sentimentality in EU Foreign Policy // *The Valdai Discussion Club*. – 2022. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/strategiya-sentimentalnosti/?sphrase_id=551591 (Accessed 28 October 2022).

10. Sushentsov A. A. Is Ukraine an Eastern European Cuba in Reverse? // *The Valdai Discussion Club*. – 2022. - September 23. URL: https://ru.valdaiclub.com/a/highlights/ukraina-vostochnoevropeyskaya-kuba/?sphrase_id=551591 (Accessed 28 October 2022).

11. Timofeev I. N., Morozov V. A. Sanctions against Russia: 2018 Review and Forecast for 2019; *The Russian International Affairs Council*. Volume 43/2018. – Moscow: The Russian International Affairs Council, a non-profit partnership, 2019. – p. 76. – ISBN 978-5-6041888-9-7.

12. Timofeev I. N. Economic Sanctions as a Concept of Power Politics // *The MGIMO Review of International Relations*. – 2018. – №2(59). – pages

26–42. – DOI 10.24833/2071-8160-2018-2-59-26-42.

13. Zhao L. Impact of the Russian-Ukrainian Conflict on the Transformation of the International Order // Issues of National and Federative Relations. – 2022. – Vol. 12. – №4(85). – pp. 1492–1497. – DOI 10.35775/PSI.2022.85.4.043.

14. Alcaro, R. 2022. The Return of US Leadership in Europe: Biden and the Russia Crisis. IAI Commentaries, (22).

15. Beraich, M., Amzile, K., Laamire, J., Zirari, O., & Fadali, M. A. 2022. Volatility Spillover Effects of the US, European and Chinese Financial Markets in the Context of the Russia–Ukraine Conflict. International Journal of Financial Studies, №10(4), 95.

16. Cafruny, A., Fouskas, V. K., Mallinson, W. D., & Voynitsky, A. 2022. Ukraine, Multipolarity and the Crisis of Grand Strategies. Journal of Balkan and Near Eastern Studies, pp. 1-21.

17. Clinton B. I Tried to Put Russia on Another Path. The Atlantic, July 7, 2022. URL: <https://www.theatlantic.com/ideas/archive/2022/04/bill-clinton-nato-expansion-ukraine/629499/> (Accessed 28 October 2022).

18. Hunter, R. 2022. The Ukraine Crisis: why and what now? Survival, № 64(1), pp. 7-28.

About the author:

Andrey A. Sushentsov - PhD in Political Science, Associate Professor, Department of Applied International Analysis, Dean, School of International Relations, MGIMO University. 76, av. Vernadsky, Moscow, Russia, 119454.

RSCI Author ID: 240313

spin-code: 8851-1708

Conflict of interest: the author reports no conflict of interest.

Funding: the study was not sponsored.

For citation: Andrey A. Suchentsov (2022). Models of behavior of the Russian Federation in international relations. International Business, 1(1), pp. 71-78.

Submitted for publication: 05.09.2022

Accepted for publication: 09.09.2022

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL IN THE CONDITIONS OF REGIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

Natalya V. Yurova

Anastasia I. Kiselevich

Belarusian State University (BSU)

Annotation

The article substantiates the innovative potential of the world economy and reveals some changes of innovation activity to regional centers. Recommendations are also given on how to increase innovation activity in the Eurasian region.

Keywords

Innovation potential, innovation, innovation activity, world economy, regionalization, mega-regional trade agreements, EAEU.

Innovation is of paramount importance for solving economic and environmental problems. All UN member states have joined the 2030 Agenda for Sustainable Development, and the Sustainable Development Goals are included in the system of national priorities of developed and developing countries. SDG 9, Industry, innovation and infrastructure, identified the key role of innovation in «finding long-term solutions to both economic and environmental problems, such as improving the efficiency of resource and energy use».

The innovation potential of the world economy includes all the capacities of countries and regions to generate new ideas and innovate. International cooperation creates synergies. They manifest themselves in both breakthrough innovations and in equalizing the innovative level of countries.

At the international level, the innovation 'gap' between the potential of developed and developing countries has been discussed for a long time now. The leading role of developed countries in this area brings benefits to them in the first place, then to the countries of their «immediate economic environment», and only then to everyone else. The process of globalization has not facilitated access to innovation for developing countries. Despite joining the 2030 Agenda, developed countries are increasingly restricting access to the innovations they have, sometimes outright prohibiting their use. This forces developing countries to look for new ways of cooperation to preserve and increase their innovation potential. One of the interaction formats in which trade, investment, and innovation cooperation are closely intertwined is mega-regional trade agreements (MRTS). Within a separate mega-region, it is possible to create conditions for the development of innovations based on the experience of advanced countries and reach a higher level of 'mega-region-to-mega-region' cooperation.

REGIONAL AGREEMENTS: WHO SIDES WITH WHOM?

Globalization has failed to provide the expected level of open trade and equity in the distribution of resources and innovation in the global economy. In recent years, countries have increasingly gravitated towards regional trade agreements — they create favorable conditions for cooperation not only in trade, but also in other areas, including innovation.

As of October 15, 2022, 355 different regional trade agreements have been registered with the WTO. These include Free Trade Agreements (FTA) as well as Economic Integration Agreements (EIA). Signatories to these agreements may include non-WTO member countries as well.

Mega-regional trade agreements have become a certain type of response to the stagnating system of international trade regulation within the WTO. Established MRTSs include the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) that includes all EU countries and the USA.

The Trans-Pacific Partnership (TPP) includes Australia, Brunei, Vietnam, Canada, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore, Chile, Japan (all APEC members). The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) brings together 10 ASEAN member states and 6 countries that have active free trade agreements with ASEAN. The African Continental Free Trade Area (AfCFTA) includes 54 member countries of the African Union.

Mega-regional agreements focus on trade, but also cooperate on innovation and can contribute to the innovation potential of each other, that of the entire region, and the global economy as a whole.

HOW TO ASSESS INNOVATION POTENTIAL?

From 1996 to 2021, investment in innovation worldwide has doubled. The innovation investment remained quite high even during the pandemic. According to the Global Innovation Index (GII) of the World Intellectual Property Organization (WIPO), high-tech industries continue to allocate funds to research and development (R&D). The leaders in the Global Innovation Index are Switzerland, Sweden, and the USA. China ranks 12th. This country ranks high on the GII in terms of the number of patents, trademarks, and industrial designs. However, China still lags behind other countries in areas such as human capital, higher education enrollment, market sophistication, and business sophistication.

The development of the innovation potential of the world economy is associated with the creation and commercialization of innovations. Its development requires a high level of human potential, a strong innovation system, and appropriate infrastructure. As noted above, globalization has not produced the expected effect in terms of dissemination of innovations, therefore countries are gradually switching to mega-regional formats of cooperation. It is a forced move, and its consequences should be taken into account when developing and adjusting national development strategies.

To assess the innovation potential of member countries of mega-regional trade agreements, the following system of indicators is used:

- research and development spending, % of GDP;
- patent filings, units;
- number of granted patents, units;
- impact of scientific publications (the Hirsch index);
- number of researchers per 1 million people;
- high-tech exports, % of total trade;
- intellectual property payments, % of total trade;
- employment in science-intensive industries, %;
- university–industry R&D collaboration.

An active expansion or, conversely, a reduction of the innovation

sphere is evidenced by such indicators as R&D spending and the share of high-tech exports of a country. The optimal share of R&D spending is at least 2% of GDP.

Thus, in the TTIP countries, this indicator is above the average and has been increasing in recent years. The leaders in this area are Germany, Austria, Belgium, Finland, Sweden, and the United States — their share of R&D spending in 2019–2021 was more than 2.8% of GDP. The countries with the lowest R&D spending are Lithuania, Latvia, Malta, and Cyprus (less than 1% of GDP).

A number of TPP and RCEP countries are also characterized by high levels of R&D spending. Australia has an annual research and development spending of 1.8% of its GDP; Malaysia and New Zealand, 1.4%; Singapore, more than 1.9%; Japan, more than 3.2%; China, 2.2%, the Republic of Korea, 4.5%. Most member countries of mega-regional trade agreements have a low share of R&D spending, less than 1% of GDP. For example, in Mexico, Vietnam, Peru, Chile, Myanmar, this indicator ranges from 0.1 to 0.4% of GDP.

Member countries of the African Continental Free Trade Area have an R&D spending of less than 0.5% of GDP.

Another indicator of innovation activity and technological development of countries is the number of international patent applications filed under the Patent Cooperation Treaty. This is the largest international agreement on mutual recognition of patents, which ensures patent rights protection for inventions in all 156 states. As many as 276,000 international patent applications were filed under the WIPO PCT system in 2020, which is 4% more than in 2019. China was the leading user of the WIPO PCT system (68,720 applications filed). It is followed by the USA (59,230), Japan (50,520), the Republic of Korea (20,060), and Germany (18,643).

According to a WIPO report, despite the pandemic, 2021 did not see a decline in patent activity. In 2020, 3.3 million patent applications were filed worldwide, with Asia accounting for 2/3 of them. China led by a wide margin (45.7%), followed by the US (18.2%) and then Japan (8.8%). For a more objective assessment of countries' patent activity, WIPO uses a relative indicator of the number of patent applications filed by residents per unit of GDP (per 100 billion dollars). Moreover, countries rank in the top ten provided that their GDP exceeds 25 billion in PPP-adjusted dollars, and they have more than 100 patent applications filed by residents.

WIPO trends show that the leaders in the number of patent filings are member countries of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) and the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). Thus, in 2020, China filed 1,441,085 patent applications; Japan, 423,254, the Republic of Korea, 260,610. TTIP countries filed over 800,000 patent applications in 2020. The USA (495,883 applications), Germany (168,005) and France (64,280 applications) are the leaders in the number of patent

applications filed among TTIP countries.

The activity of member countries of the Trans-Pacific Partnership and the African Continental Free Trade Area in the number of patent filings and granted patents is below average. In 2020, the highest number of patent filings was accounted for by Australia (11,906), Canada (23,846), the Republic of Korea (260,610), and Singapore (7,946).

The United States, China, Japan, the Republic of Korea, and Germany are the leaders in the number of granted patents.

The Hirsch index is a comprehensive assessment of the number of scientific publications and their impact. This is a quantitative indicator of the productivity of both scientists and the country as a whole. According to the 2021 edition of the Global Innovation Index, the highest-ranking countries by the Hirsch index are the USA, Switzerland, Japan, Germany, the Netherlands, France, Sweden, China, and Canada.

One of the qualitative indicators of the innovation system development is high-tech exports, which generate the highest income and give fresh impetus to economic development.

TTIP member countries have high and stable growth rates of high-tech exports. It's all about high volumes of high-tech outputs and their competitiveness in the domestic and foreign markets, as well as economic integration under a trade agreement. According to the 2022 edition of the Global Innovation Index, the share of high-tech exports in TTIP countries ranges from 0.7% to 19.7% of total trade. The leaders in this area are Denmark (19.7%), the Netherlands (13.0%), Hungary (14.9%), France (11.2%) and the Czech Republic (23.8%). In the United States, this indicator has been growing in recent years and now is at 9.4% (5.8% in 2019).

The RCEP countries show a positive trend and have a high share of high-tech exports. For China it is 28.0%; the Republic of Korea, 28.4%, Japan, 12.0%, Singapore, 26.4%, the Philippines, 31.4%. In percentage terms, the indicators of these countries are significantly higher than those of the Transatlantic Trade and Investment Partnership member states.

An important indicator reflecting the innovation potential of the economy is the number of researchers per million people. In most countries, it increased in 2016–2022. This indicator was highest in the TTIP countries (on average more than 3 thousand researchers per 1 million people), which is accounted for, in particular, by a significant share of R&D spending and favorable innovation policies. In the RCEP and TPP countries, the number of researchers grew as well. Thus, the Republic of Korea has 7980.4 researchers per 1 million people; Singapore, 6802.5; Japan, 5331.

The growth of this indicator contributes to an increase in other indicators reflecting the innovation potential and commercialization of innovations — the number of patent applications filed, the number of patents granted, the Hirsch index, the share of high-tech exports, etc.

The innovation potential of the economy is also characterized by employment in science-intensive industries as a percentage of total

employment. This indicator varies greatly in different member countries of mega-regional trade agreements. Thus, in the TTIP countries, the employment in science-intensive industries is high — on average more than 40% (USA, 48.0%; Latvia, 40.7%; Lithuania, 42.2%), and in some it exceeds 50% (Luxembourg, 57.7%; Sweden, 52.3%). In the RCEP and TPP countries, this indicator differs by state, so there is no overall positive trend. For example, in Mexico, employment in science-intensive industries is 19.5%; in Myanmar, 5.5%, in the Republic of Korea, 39.5%. We can make a conclusion that the percentage of employment in science-intensive industries is directly related to the number of researchers per 1 million people and R&D spending. The higher the R&D spending, the higher the level of development of innovations, the better the yield of research activities, and the more successful commercialization of innovations.

A comparison of member countries of mega-regional trade agreements shows differences in their innovation activity. Obviously, unless there's a mechanism for innovation exchange, it will be very difficult (or even impossible) to close the gap between countries and move towards innovation-based sustainable development. And this, in turn, can have an impact on the rate of development of the innovation potential of the entire world economy.

Another factor for the development of innovation potential is the activity of multinational corporations (MNCs). A new global trend is joint R&D activity by companies, sometimes even competitors, from different countries. Since innovation activity is associated with high risks, state support or guarantees are needed at all levels. Having large investment funds, MNCs can mitigate such risks on their own. However, they are also interested in state guarantees that can protect them from excessive losses. Despite the increasingly high risks, the innovation activity of leading companies is growing rapidly, as it is required for successful competition on the global market. And, above all, this is manifested in the number of international patents for intellectual property.

The leaders in this area are major companies, such as Huawei (5464 published PCT applications), Samsung Electronics (3093), Mitsubishi (2810), LG Electronics (2759), Qualcomm (2173). Leading high-tech MNCs spread their influence over entire regions, as they have manufacturing facilities in many countries. Apple has manufacturing facilities in the countries of TTIP (Germany, France, Italy, Austria, the Czech Republic, etc.), TPP (Vietnam, Singapore, Japan, Malaysia), and RCEP (China, Japan, Singapore, Thailand). Samsung Electronics also has manufacturing facilities in TTIP (Poland, Hungary, Germany, Slovakia, Italy), TPP, and RCEP (Vietnam, Malaysia, Thailand). Intel moves its manufacturing facilities to Thailand, Mexico, Taiwan, Malaysia, Vietnam, China (RCEP and TPP countries).

Currently, the EAEU is actively making a transition to innovation-based development. This can be facilitated, in particular, by joint R&D projects.

Innovation-driven development in the EAEU countries is implemented in different ways. For example, the R&D spending in Armenia in 2020 was 0.2% of its GDP. As of 2018, exports of high-tech goods accounted for 7% of industrial exports. In 2020, there were 65 organizations involved in R&D activity (72 in 2012). The number of staff employed in research and development has decreased by 31% since 2010. In 2020, the Hirsch index was at 11.2. In terms of the number of patent filings, Armenia is also among the outsiders with only 135 patent applications filed and 106 patents granted.

From 2016 to 2020, Kazakhstan's R&D spending fell to 0.1% of its GDP, and since 2017, its GDP has also been declining. In 2020, Kazakhstan had 667 researchers per 1 million people. In the same year, Kazakhstan filed 1,102 patent applications (334 in 2018 and 945 in 2019), and its Hirsch index was 5.1. Kazakhstan's high-tech exports account for 3.2% of total trade.

In Kyrgyzstan, R&D spending was 0.2% of GDP. In 2020, the number of scientists employed in R&D was 596 per 1 million people, and 127 patent applications were filed. In 2016–2020, the number of patent applications declined along with the share of high-tech exports — in 2020, it amounted to 1% (2.3% in 2019).

Russia's R&D spending is around 1% of its GDP. In 2020, Russia had 2,784 specialists per 1 million people employed in the development and creation of new knowledge, products, processes, methods, or management systems for respective projects. In the same year, Russia filed 30,282 patent applications, the Hirsch index was 38.2, and high-tech exports accounted for 2.4% of total trade.

In the Republic of Belarus, the focus on innovation leads to an increase in the number of patent applications filed. In 2020, the patent activity slightly decreased with a total of 394 patent applications filed (547 in 2018). However, the main priority for Belarus now is to maintain a steady, even though not very high, annual rate of all innovation activity indicators. In general, the EAEU countries have a low share of R&D spending: in most countries it is under 0.5% of their GDP. This leads to a low number of innovations, their high cost, and low demand. As a result, most of the EAEU countries adopt foreign technologies, rather than develop their own.

WHAT IS REQUIRED TO DEVELOP THE INNOVATION POTENTIAL OF THE EURASIAN REGION?

1. Return to scientific cooperation between the EAEU member states. Innovation activity in the region can be incentivized by creating a digital platform for research and development and by simplifying the procedures for registering scientific projects, teams, etc. The first step on this path is the creation of the Eurasian Association for Promotion of Scientific Research (EAPSR) in 2016.

2. When passing a resolution on the accession of a new member

to the EAEU or on trade and economic cooperation with new partners, it is necessary to assess their potential contribution to increasing the innovation potential. A case in point is the 2018 Agreement on Economic and Trade Cooperation Between the Eurasian Economic Union and its Member States and the People's Republic of China. It provides for the development of sectoral cooperation in the field of advanced technologies, innovations, transport, and logistics infrastructure.

3. Creation and development of innovation funds at the level of universities, R&D institutions, companies. Typically, countries with a high number of patent applications have high R&D spending. However, unfortunately, they cannot constantly increase spending on science and education. It is important to balance the expenditure of the national budget and create conditions for attracting investment in R&D from non-government sources. The Republic of Belarus, for example, already has such examples. The China–Belarus Industrial Park «Great Stone» has a successfully operating Innovation Center for R&D Commercialization. The replication of best practices in other legal forms will attract more talented scientists and entrepreneurs and contribute to achieving innovation breakthroughs.

Developed countries restrict access to their innovations. The barriers they impose force developing countries to join their efforts in trade, investment, and innovation on a regional basis. Mega-regional trade agreements allow countries to achieve a spillover effect to develop the innovation potential of mega-regions. The study of the innovation potential of the world economy from the perspective of regional innovative cooperation between countries allows us to significantly expand our understanding of the factors that have an impact on global economic and innovation-related processes. Mega-regional trade agreements of countries should be perceived as informal points of innovation-driven growth in the world economy, and the Eurasian Economic Union strives to become one of them.

REFERENCES

1. These are the global innovation powerhouses of 2021 // World economic forum. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2021/10/global-innovation-powerhouses-2021/> (Accessed 13 September 2022).

2. WIPO: IP in Facts and Figures (2021) // the World Intellectual Property Organization. URL: <https://tind.wipo.int/record/44654> (Accessed 13 September 2022).

3. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/> (Accessed 12 December 2020).

4. The World Intellectual Property Organization. URL: <https://www.wipo.int/portal/ru/> (Accessed 10 October 2022).

5. Dutta, S. Global Innovation Index 2021. Who will finance innovation?

2021. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2021/ (Accessed 19 October 2022).

6. World Data Atlas: Countries // Knoema. URL: <https://knoema.ru/atlas> (Accessed 16 October 2022).

About the authors:

Natalya V. Yurova – PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Economic Sciences, Belarusian State University (BSU). 4, av. Nezavisimosti, Minsk, Belarus, 220030.

ORCID ID: 0000-0002-7714-231X

Anastasia I. Kiselevich – Professor, Department of International Economic Relations, Belarusian State University (BSU). 4, av. Nezavisimosti, Minsk, Belarus, 220030.

Conflict of interest: the authors report no conflict of interest.

Funding: the study was not sponsored.

For citation: Natalya V. Yurova, Anastasia I. Kiselevich (2022). Development of innovative potential in the conditions of regionalization of the world economy, 1(1), pp. 79-87.

Submitted for publication: 13.09.2022

Accepted for publication: 22.09.2022

FROM THE ECONOMY OF PRODUCTION TO THE ECONOMY OF CARE

Hubert Landier

HAUTES Études Commerciales de Paris (HEC Paris)

Abstract

Nowadays, employees are assessed by how effectively they do their job. Helping people is not an indicator of productivity. Labor productivity affects the financial performance of the company, and, according to employers, direct duties are more important than talking to a person who needs it. Because due to such communication, the productivity decreases. An approach in which the main condition is the productivity of employees is not correct, since it puts financial goals above a person. From a humanistic point of view, caring for people should prevail over labor productivity. Consequently, our entire economic system must radically change. The article analyzes the process of transition from the economy of production to the economy of care, and also describes the current economic trends.

Keywords

Cost, productivity, care, quality indicators.

In France, the elderly who can no longer live on their own are usually placed in specialized medical facilities. The right professional term is EHPAD (Établissements Hébergeant Des Personnes Âgées Dépendantes), which in French stands for «institutions for the elderly in need of assistance.» Medical expenses are funded by medical insurance, while living expenses are covered by local government or relatives. All activities in such nursing homes are strictly regulated, employees are required to achieve maximum productivity and their functions are precisely defined.

A few weeks ago, I got into a conversation with a young man who worked in a parking lot. While I was waiting for the tow truck, he told me that he used to be a cleaner at a nursing home. He put things in order in the rooms of elderly, lonely people isolated from society. Sometimes the young man talked to those who were on the verge of death. Since he did not spend 100% of his time on cleaning, his work was recognized as insufficiently effective. As a result, he was fired and now works in a parking lot.

This case is a vivid example of how many organizations measure employee productivity. Employers evaluate and assess, first of all, the work itself, and the employee's remuneration is tied to certain productivity indicators. Compassion for the elderly was not part of the cleaner's job and, from a management perspective, was a waste of time.

Hospitals and educational institutions adhere to the same principle. Doctors are paid by the number of surgeries they perform, and the patients' health condition does not affect their remuneration. Teachers are forced to spend a certain amount of time on teaching, no matter how much attention each student requires. I do not know the state of affairs in Russia in this respect, but in France the situation is exactly as described. In the US, things are even worse – you can get an impression that the patient can only be treated after checking his bank account.

Getting back to employee productivity, I would like to claim that we need an approach involving not only the good work of the staff, but also care for the elderly, sick people, and students. The approach, in which helping people has no value, is quite risky, but, unfortunately, it has spread throughout the whole society and, in particular, public services. Only what can be measured quantitatively matters, quality is not considered.

What really matters: caring for people and society as a whole requires an evaluation of human labor that cannot be limited to numbers. How is it possible to assess the quality, and therefore the value, of a young cleaner's care for the dying in a nursing home? How to measure mother's care for children? How can I evaluate the work of my fellow Red Cross volunteers? How to understand that people help selflessly and gratuitously and that their actions are not driven by personal interests or economic gain? We are talking about the principles of utilitarianism. The basis of classical economic theory, from Adam Smith to Karl Marx and Milton Friedman. I am convinced that this school of economics will play an important role in

assessing the social aspects of human activity.

For a century and a half, the main institutional tool of labor productivity has been a business that could, for instance, raise large funds for the construction of railways. The approach to remuneration for human labor is based on the company's performance. But a commercialized society that prioritizes productivity may soon end up in the ash heap of history.

About the author:

Hubert Landier - PhD in Economics, Expert in social relations and social climate audit, École des hautes études en sciences sociales. 54, bd. Raspail, Paris, France, 75006.

Scopus Author ID: 55469021900

Conflict of interest: the author reports no conflict of interest.

Funding: the study was not sponsored.

For citation: H. Landier (2022). From the economy of production to the economy of care. *International Business*, 1(1), pp. 88-90.

Submitted for publication: 02.09.2022

Accepted for publication: 14.09.2022

IT IS IMPOSSIBLE TO ISOLATE RUSSIA

Oleg N. Evtushenko

State Corporation «Rostec»

Abstract

The article analyzes the current economic situation in Russia and describes the prospects for changing production through the implementation of innovative developments by the State Corporation “Rostec.” It also assesses the retention and attraction of human capital in the face of external turbulence.

Keywords

Innovation, parallel import, production.

IT IS IMPOSSIBLE TO ISOLATE RUSSIA

MGIMO University and State Corporation “Rostec” enjoy a long-standing partnership. The company commissions the university to train managers for the high-tech industry. These specialists will play a crucial role in ensuring the technological sovereignty of Russia, making their demand extremely high. In an interview with Vladimir Shapovalov, Dean of the School of International Business at MGIMO, Oleg Yevtushenko, COO of Rostec, elaborated on the prospects of import substitution, promising industries, specialist development, and cooperation with other countries amid sanctions.

- The State Corporation “Rostec” celebrates its 15th anniversary this year. What results have been achieved over this period?

- Over these 15 years Rostec has become the largest manufacturing enterprise in Russia. We do not produce oil, nor do we rely on bank interest for earnings. We are actually engaged in production and development. The Corporation comprises around 800 scientific organizations and industrial enterprises, including renowned brands such as United Aircraft Corporation (UAC), Russian Helicopters, Kalashnikov, Uralvagonzavod, Ruselectronics, Shvabe, etc.

However, it was not always this way. When Rostec was founded, almost half of the enterprises transferred to us, including hundreds of factories, R&D institutes, and design bureaus, were in crisis and experiencing losses. Many organizations and enterprises had been accumulating debts since the 1990s. There were significant problems associated with the manufacturing and distribution of civilian products. In 2009, the revenue of our companies amounted to approximately 500 billion rubles, most of which was generated by the state defense order, while the losses amounted to 60 billion rubles. That was our starting point.

- In this regard, Rostec is often compared with the intensive care unit. How many “patients” have been saved?

- A lot. This was the case, for example, with UAC, Tractor Plants, UVZ, and other assets that we acquired in a challenging state. Today, these are stable operating companies with most of their financial difficulties resolved.

Over the last 15 years, Rostec has undergone significant technological modernization. We have launched the manufacturing of civilian products that are in high demand. These include helicopters, aircraft, energy equipment, professional IT solutions, medical equipment, and motor

transport. Based on last year's results, the corporation's revenue exceeded 2 trillion rubles, which is almost four times more than in 2009. At the same time, over 45% of our income now comes from the manufacturing of civilian products.

- **Hundreds of thousands of employees work for your corporation, and often as entire dynasties. How do you manage to retain this human capital?**

- A machine tool is easy to buy, but developing and mastering the skills of a good specialist takes years. Therefore, we strive to create the most conducive environment for our employees. This includes offering competitive salaries, and comprehensive social benefits, such as a special housing support program, additional medical insurance, and various types of welfare assistance.

Currently, we employ approximately 600,000 people. Many of our city-forming enterprises serve as significant hubs in their regions, attracting local residents to work there. It is not uncommon for entire families to be employed in these factories. Some of them have accumulated centuries of combined experience. The record holder in this regard is the Nizhnelomovsky Electromechanical Plant. There are already three generations of a single dynasty working there, totaling twelve people. Overall, they have dedicated more than three centuries to their beloved enterprise.



Discipline and the ability to navigate challenging situations are perhaps the most important qualities. They are essential in both personal and professional life.

- **But first, the specialist should apply for a job at the plant. How challenging is it to attract workers amid labor shortage?**

- At some of our enterprises, we introduce children to the manufacturing process from a young age. For instance, we have published a series of books that explain engine building and aviation in simple terms. Moreover, every year our enterprises hold Weeks Without Turnstiles events. Children of factory workers, schoolchildren, and students can visit

the facilities, see everything with their own eyes, and get acquainted with manufacturing processes.

Furthermore, we are actively developing employer-sponsored education. We collaborate with all major universities in Russia, with MGIMO playing a significant role in supplying personnel for departments engaged in international trade.

I would like to highlight the Wings of Rostec program, through which we train multidisciplinary engineering and technical specialists for aircraft manufacturing enterprises. Students not only acquire theoretical knowledge but also gain practical production skills from their first year. This geographically expansive project involves 10 specialized universities in Moscow, St. Petersburg, Rybinsk, Kazan, Samara, Ufa, Perm, Novosibirsk, Irkutsk, and Ulan-Ude. By the way, this year's applicants for the Wings of Rostec program include almost 300 young people, 70% of whom come from working dynasties, following their parents' footsteps to pursue a career in aviation.



MGIMO plays a significant role in supplying specialists for departments engaged in international trade.

- **Your company has a corporate networking academy. What is the purpose behind its establishment? As far as I know, it trains not only employees of the corporation, but also external students.**

- The Rostec Academy is our center of expertise for personnel. It differs from conventional training centers in that it provides systematic employee development tailored to the specific needs of military defense enterprises.

Established in 2017, the Academy has held more than 350 educational events in the past five years, training more than 40,000 employees from 250 corporation enterprises.

Today, the Academy offers over 100 educational programs and consulting services. They cater to managers of various levels, employees in engineering and technical occupations, and young professionals. The

list of training programs is continuously updated. Last year, for instance, we opened a training and methodological center for international trade and military-technical cooperation. Given the current global situation and challenges of operating in export markets, this process involves not only Rostec enterprises, but also our colleagues from other exporting companies, including Roskosmos and the Almaz-Antey concern.

- Which industries in Russia will be breakthrough and dominant in the coming years?

- In the coming years, the dominant industry for «Rostec», and in general for the domestic manufacturing industry, will be aviation. Currently, for Russia, producing its own civil aircraft is crucial for ensuring sovereignty. By 2030, UAC enterprises will manufacture over 500 aircraft of various types, including more than 270 MS-21 liners and about 140 SSJ-100 aircraft. Undoubtedly, our enterprises are fully committed to achieving these goals.



A machine tool is easy to buy, but developing and mastering the skills of a good specialist takes years.

At the same time, the aircraft industry has a huge multiplier effect as it is interconnected with many other industries such as metalworking, composite materials, electronics, engine building, etc. The MS-21 project, for example, involves collaboration with hundreds of factories across the country.

- You have mentioned engine building. What are the prospects in this field?

- We are yet to complete tests and launch serial production of PD-8 and PD-14 engines to meet the needs of civil aviation. We also have tasks related to helicopter power units. Our aim is to satisfy domestic needs in all areas that previously relied on foreign engines.

Developing new engines is a challenge, as it takes about 10 years. Only five countries in the world are capable of that. Russia is now steadily regaining its position in this market.

In the energy sector, there is also a notable backlog and potential for development. The reliance on foreign equipment turned out to be unjustified and risky. For instance, in Sakhalin, the departure of foreign suppliers jeopardized the stability of energy supply. As a result, we will supply units manufactured by UEC to Sakhalinenergo, ensuring the island's power grid system remains stable. And this demand is expected to expand.

The share of our gas pumping equipment has already reached 80%. We collaborate with Gazprom, Rosneft, and other major companies. We offer power units up to 25 MW and are working to increase their capacity. By 2025, the United Engine Corporation will start supplying Gazprom with equipment of 32 MW capacity, followed by 42 MW capacity in the future.

- **What other promising niches can you name?**

- The production of special equipment has great potential. In 2021, the share of imports in road construction and logging equipment was 85%, and about 64% of tractors were foreign-made. Additionally, more than half of the vehicle fleet is over 10 years old, so it will soon require updating.

For Rostec, this segment is not new, as the Uralvagonzavod concern and the High Precision Systems holding have their own lines of special equipment. Now we are preparing a major project for road construction, municipal, agricultural, and logging equipment. Our goal is to fill the gap left by foreign manufacturers in the market.

- **What about electric transport? Will Russia have its own electric cars?**

- Of course, this sector is also very promising. Moscow already has over a thousand electric buses in operation, most of which are produced by us. Their pilot operation has already started in other cities as well. Both AvtoVAZ and KAMAZ have plans for passenger electric vehicles. The industry is growing and requires the development of electric charging infrastructure. Our KRET concern is an active player in this segment. It develops consumer and industrial charging stations. Currently, its market share in the production of electric stations makes up around 20%, but there are plans to expand it to 35-45% in 2023.



Over these 15 years Rostec has become the largest manufacturing enterprise in Russia. We do not produce oil, nor do we rely on bank interest for earnings. We are actually engaged in production and development.

- Recently, foreign pharmaceutical companies have been leaving Russia. Is there a cause for concern?

- Healthcare and pharmaceuticals are strategically important industries, and our country is now making every effort to accelerate import substitution in these areas. So, there have been significant advancements in vaccines, with 90% of drugs in the national vaccination schedule now being Russian-made. For example, our first quadrivalent influenza vaccine, Ultrix Quadri, complies with all WHO recommendations for variant composition and quantitative content of active ingredients. It provides protection against four prevalent flu variants and is approved for children from 6 months, adults of all ages, and pregnant women. Another example is COVID-globulin, an anti-COVID-19 drug derived from the blood plasma of recovered patients. Research results indicate that COVID-globulin prevents severe complications caused by coronavirus in 70% of cases.

As for medical equipment, the share of domestic production is yet to reach 50% in the next two years and 80% by 2030. Our companies such as Shvabe, KRET, and ROSEL operate in this market and show remarkable progress.

- In the context of deglobalization, production and supply chains will be reshaped. In which countries and sectors is cooperation possible?

- Despite the strong desire of Western countries to isolate us, it is impossible due to Russia's size and long borderline. We have rich resources and extensive economic ties.

Regardless of the sanctions, we still cooperate with most regions of the world. Rostec has reliable partners in Asia, the Middle East, Africa, and Latin America.

Given the current restrictions, we offer our partners the most flexible terms, including settlements in national currencies, barter schemes, etc.

We are doing our utmost to ensure that cooperation with Russia remains profitable and convenient.

As for promising areas, these are, of course, aviation equipment, weapons, digital technologies, medical instrumentation, and pharmaceuticals.

- Your first degree is in the military sphere. How does it help in management?

- By my initial education is in military translation. In fact, including the period of my studies, I served for about 10 years. Discipline and the ability to navigate challenging situations are perhaps the most important things you learn there. These qualities are essential in both personal and professional life. Especially if you work in the military-industrial complex, which is also a kind of army, only a production one. And, of course, proficiency in foreign languages helps a lot.

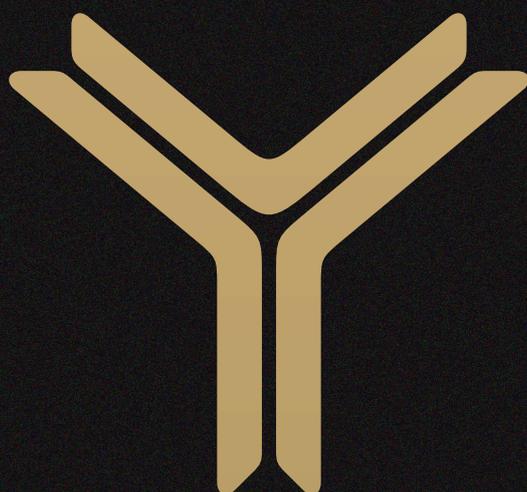
Conflict of interest: the author reports no conflict of interest.

Funding: the study was not sponsored.

For citation: Oleg N. Evtushenko (2022). Russia - «smart» house. *International Business*, 1(1), pp. 91-98

Submitted for publication: 22.09.2022

Accepted for publication: 26.09.2022



МБ