

DOI: <http://x.doi.org/10.21686/2410-7395-2026-1-83-101>

ВЛИЯНИЕ ТАРИФНОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА НА УСИЛЕНИЕ НАПРЯЖЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Е. Н. Смирнов

Государственный университет управления, Москва, Россия

Статья посвящена исследованию характера и масштабов применения тарифов в современной международной торговле. В ходе эволюции международная торговля постепенно становилась более свободной, а прогресс либерализации достигался в рамках многосторонних усилий стран мира. Однако в последние годы появились аргументы в пользу торгового протекционизма. Автором проведен анализ по нескольким ключевым аспектам исследуемой проблемы, в частности, обсуждаются дискуссионные вопросы возврата к торговому протекционизму и мотивы его использования ключевыми экономиками. Важным направлением исследования стало рассмотрение основных современных трендов либерализации международной торговли и исключений из нее. Отмечается серьезная дифференциация стран и отраслей по масштабам применения тарифной защиты. Сформулированы ключевые вызовы для глобальных цепочек поставок и маркеры усиления напряженности в международной торговле в целом, которые проистекают из сохранения тарифной защиты.

Ключевые слова: тарифный протекционизм, либерализация, торговая политика, Всемирная торговая организация, преференциальное торговое соглашение, режим наибольшего благоприятствования, тарифы.

THE IMPACT OF TARIFF PROTECTIONISM ON THE INCREASED TENSIONS IN MODERN INTERNATIONAL TRADE

Evgenii N. Smirnov

State University of Management, Moscow, Russia

The article is devoted to the study of the nature and extent of the application of tariffs in modern international trade. In the course of evolution international trade has gradually become freer, and progress in liberalization has been achieved through the multilateral efforts of countries around the world. However, in recent years, arguments have emerged in favor of trade protectionism. The author analyzes several key aspects of the problem under study, in particular, discusses the controversial issues of a return to trade protectionism and the motives for its use by key economies. An important area of research was the consideration of the main modern trends in the liberalization of international trade and exceptions from it. There is a serious differentiation of countries and industries in terms of the scale of tariff protection.

The key challenges for global supply chains and markers of increasing tensions in international trade in general, which stem from the preservation of tariff protection, are formulated.

Keywords: tariff protectionism, liberalization, trade policy, World Trade Organization, preferential trade agreement, most-favored-nation treatment, tariffs.

Введение

Поддержка свободной торговли и преимуществ от нее длительное время была мотивирована ростом благосостояния стран на основе их специализации и сравнительных преимуществ. Однако сегодня растет политическая поддержка протекционизма. Вместе с тем торговля товарами и услугами со времен А. Смита была привлекательной в силу различий стран по многим факторам (природным ресурсам, климату, капиталу, законам и пр.). В связи с этим торговля обеспечила странам специализацию на тех товарах, которые они делают лучше всего, и в конечном итоге обмен ими ведет к росту благосостояния и богатства. Эти идеи, изложенные Д. Рикардо еще в XIX в., стали основой экономической теории торговли.

В современных условиях, сложившихся в ходе эволюции международной торговли и действия многих рисков и вызовов мировой экономики, актуализировалась проблема пределов применения тарифной защиты, которая остается необходимой для многих развивающихся стран. Более того, в условиях современных шоков международной торговли [1], особенно проявившихся после пандемии, началась новая волна тарифной защиты, которая продолжает использоваться, в том числе и развитыми странами из соображений национальной безопасности. Данная проблематика анализируется в научной литературе, в том числе в рамках фокусирования на так называемых торговых войнах [4], значение которых в современной международной торговой политике существенно возросло. Важно принимать во внимание, что вопросы современного торгового протекционизма во многом справедливо увязываются с формированием нового миропорядка и поиском места стран [3. – С. 347] в модернизирующемся разделении труда.

Дискуссия о возврате протекционизма, роли тарифов и прекращении свободной торговли

После Второй мировой войны были сформулированы новые подходы к глобальному регулированию международной торговли. В частности, это выразилось в учреждении предшественника Всемирной торговой организации (ВТО) – Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которое поставило амбициозную цель последовательного снижения тарифов в международной торговле, что обеспечило бы ее дальнейшее развитие. Принцип наибольшего благоприятствования, обязываю-

ший страны применять аналогично ко всем торговым партнерам низкие ставки тарифов, стал одним из ключевых для либерализации международной торговли. Это правило было разработано с целью устранения дискриминации в торговле – явления, когда страна устанавливает разные тарифы на одни и те же товары из разных стран.

В 1995 г. ГАТТ было преобразовано в ВТО, и страны до недавнего времени придерживались консенсуса о свободной торговле. В основе развития международной торговли лежали простейшие идеи о том, что обе страны – участницы торговли могли получить выгоды от торговли даже в том случае, если одна из них производит лучше все товары и услуги. П. Самуэльсон в качестве универсальной идеи выгоды от торговли привел теорию сравнительных преимуществ Д. Рикардо [14. – С. 17].

Вместе с тем тарифы представляют собой один из базовых инструментов торговой политики, призванный защитить отрасли национальной экономики, как это описывается в современной литературе [1]. Либерализация международной торговли в послевоенные годы вела к последовательному снижению тарифов и заключению торговых соглашений, однако влияние тарифов на экономику развивающихся стран все еще остается весьма жестким, подавляя возможности их социально-экономического развития.

Тарифы для развивающихся стран важны, особенно для тех стран, где возможности получения доходов за счет прямого налогообложения ограничены (тарифы могут вносить заметный вклад в госбюджеты, финансируя важные социальные расходы). Кроме того, тарифы выступают инструментом поддержки вновь созданных отраслей экономики. Пошлины на импорт создают благоприятные условия для отечественных отраслей. История показывает, что такая практика получила особую актуальность и распространение в аграрном секторе, легкой и текстильной промышленности, где развивающиеся страны при имеющемся большом потенциале сталкиваются с жесткой конкуренцией со стороны игроков развитых стран. Наконец, тарифы воздействуют на торговые переговоры и доступ к рынкам. Развивающимся странам достаточно сложно ориентироваться в запутанной многосторонней системе преференций доступа на рынки. Многие развитые страны предоставляют преференции к экспорту развивающихся стран, некоторые отрасли все еще сталкиваются с высокими тарифами.

В 2024 г. экономистам был адресован вопрос: может ли введение тарифов привести к повышению цен и к тому, что эти тарифы будут оплачивать потребители? Утвердительно ответили на данный вопрос 96% опрошенных [5]. Д. Ирвин указывал в 2017 г., что для США были характерны несколько периодов популярности протекционизма в торговле (в частности, период до Великой депрессии) [11]. В других трудах также

широко обсуждались преимущества и недостатки свободной торговли [12. – С. 79]. Между тем в настоящее время сложилось несколько аргументов, поддерживающих политику протекционизма в торговле (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Аргументы США в пользу протекционизма в международной торговле

Аргумент	Характеристика
Обеспечение налоговых поступлений	Тариф является налогом на импортируемый товар, приносит государству деньги и может теоретически быть использован, например, в качестве замены подоходного налога
Защита рабочих мест	В США приводят в пример регионы страны, пострадавшие от либерализации торговли (Средний Запад). Одно из последних исследований ФРС продемонстрировало существенное сокращение занятости в обрабатывающей промышленности США вследствие изменения тарифов 2018–2019 гг. [6]
Национальная безопасность	Правительство может прибегнуть к запрету импорта чувствительных товаров, если считает, что зарубежная компания оказывает существенное влияние на национальную безопасность США путем экспорта критически значимых или ключевых товаров. Многие страны мира уже ограничивают импорт некоторых товаров из соображений национальной безопасности
Противодействие недобросовестным торговым практикам стран-партнеров	Страны – члены ВТО обязались соблюдать правила добросовестной торговли, однако страна может принять ответные меры в отношении стран, нарушающих правила ВТО в части добросовестной торговли. Демпинг (экспорт товаров по цене ниже нормальной) стал широко распространенной практикой (например, компания-экспортер может сбрасывать избыточные запасы). При обнаружении демпинга ВТО разрешает стране-импортеру установить антидемпинговую пошлину на данный товар в виде разницы между рыночной и экспортной ценой
Диверсификация экономики	Дефицит ряда товаров в США в последние годы (чипы, компоненты для лекарств и вакцин) показал как высокую степень специализации их экономики, так и необходимость отделения экономики США от Китая. Диверсификация ведет к тому, что другие страны могут оказывать серьезное влияние на безопасность и процветание США

Указанные аргументы ведут к тому, что протекционизм может обеспечить лучшие результаты, чем свободная торговля. В этой связи следует привести известный в истории пример «налог на курятину» – тариф в размере 25% на легкие грузовики, введенный США в 1964 г. и ставший ответом на тарифы Германии и Франции на импорт курятины в Европу из США. Тарифы на грузовики остались в силе, чтобы дать преимущества производителям США перед зарубежными конкурентами.

Это объясняет доминирование местных грузовиков на внутреннем рынке США

В целом история показала, что свободная торговля ведет к росту благосостояния, однако в последнее время либерализация подвергается нападкам во всем мире. Ввиду доминирования Китая многие усомнились в преимуществах свободной торговли, поскольку США теряют рабочие места, обостряются проблемы национальной безопасности. Свободная торговля привела к чрезмерной специализации или, например, к сбросу дешевой продукции на американский рынок. Поддержка свободной торговли не прекратилась, но поле игры в мире существенно изменилось, и оно создается большими и растущими развивающимися экономиками.

Масштабы тарифной защиты и либерализации международной торговли по отдельным регионам и отраслям

В результате политики либерализации международной торговли, проводимой после Второй мировой войны, тарифная нагрузка снижалась. В настоящее время порядка 70% международного обмена происходит без установления тарифов. Однако тарифная защита по отраслям остается достаточно высокой (табл. 2).

Т а б л и ц а 2
Свободная торговля и оставшиеся в действии тарифы
по ключевым секторам в 2023 г.* (в %)

Сектор	Охват льготными режимами	Беспшлинная торговля, % от общего объема международной торговли		Тип тарифа	Средневзвешенный тариф на несвободную от тарифов торговлю в 2023 г., %
		2012	2023		
Сельское хозяйство	Под РНБ	21,2	19,1	Простой средний	20
	Под преференциями	45,4	50,6	Средневзвешенный	19,1
Промышленность	Под РНБ	35,0	39,1	Простой средний	10,1
	Под преференциями	33,8	32,2	Средневзвешенный	7,9
Природные ресурсы	Под РНБ	53,5	63,4	Простой средний	6,2
	Под преференциями	25,8	15,8	Средневзвешенный	3,5

* Составлено по данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).
Примечание: РНБ - режим наибольшего благоприятствования.

Беспошлинная торговля сельскохозяйственной продукцией часто связана с участием в преференциальном торговом соглашении (ПТС). Нулевой режим РНБ и прочие преференции предусмотрены для 70% международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности, и только оставшаяся часть этой торговли облагается обычными тарифами. Более 50% международной торговли природными ресурсами осуществляется с нулевыми пошлинами РНБ. С учетом тарифных преференций 80% торговли природными ресурсами не облагаются пошлинами, а остальные 20% имеют относительно низкие тарифы (3,5%) [10. – С. 9].

Несмотря на относительно низкие средние тарифные ставки, имеют место так называемые *тарифные пики* – высокие импортные пошлины в отношении некоторых товаров. Эти пики возникают по мере того, как товары в так называемых чувствительных отраслях (текстильная промышленность, сельское хозяйство) облагаются более высокими, чем средние, тарифами. Повышенные тарифы используются для защиты отраслей национальной промышленности от внешней конкуренции.

Тарифные пики имеют место в торговой политике многих развивающихся стран, однако для них характерны разные модели (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Пиковые значения тарифов по регионам в 2023 г.*

Регион	Доля международной торговли, применяющей тариф в размере 15% и выше, %			Доля 6-значных позиций в Гармонизированной системе, охваченных тарифами, %		
	Сельскохозяйственные товары	Промышленные товары	Природные ресурсы	Сельскохозяйственные товары	Промышленные товары	Природные ресурсы
Развитые страны	4	2,6	0	9,6	0,9	0,3
Африка	27,2	23,4	1,7	51,8	33,4	7,5
Восточная Азия	17,5	4,9	1,3	26	9	1,6
Латинская Америка	8,5	9,8	0,1	25,3	18,2	1,6
Оставшаяся часть Азии	9,7	2,2	0	19,1	4,9	1,9
Южная Азия	32,5	13,9	3,7	75,9	36	10,9

* Табл. 3; 4; 6 составлены по данным ЮНКТАД.

Для Африки и Южной Азии характерны максимальные тарифные пики в импорте промышленных товаров и аграрной продукции. В основном тарифные пики характерны для отраслей, играющих важную роль для стран с низким уровнем дохода. Так, 8% торговли продовольствием облагается ставками тарифов в размере более 15%. Около 30% позиций Гармонизированной системы (до 6 знака) по торговле продовольствием имеет тарифы более 15%. Аналогично 8% торговли одеждой облагается тарифом в размере 15% (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Пиковые значения тарифов по секторам в 2023 г.

Товары	Доля международной торговли, применяющей тариф в размере 15% и выше, %	Доля 6-значных позиций в Гармонизированной системе, охваченных тарифами, %	Товары	Доля международной торговли, применяющей тариф в размере 15% и выше, %	Доля 6-значных позиций в Гармонизированной системе, охваченных тарифами, %
Нефть, газ, уголь	0,2	0,4	Бумажные изделия	3	9,2
Горнодобывающая продукция	0,4	1,2	Металлическая продукция	6,8	12,2
Нефтепродукты	2,9	1,8	Неметаллические минералы	6,2	12,7
Офисное оборудование	3,1	2	Автомобили	7,7	13
Химическая продукция	1,4	3,7	Резина/пластик	7,4	13
Точные приборы	1,9	3,9	Текстиль	10,6	13,7
Машины	4,5	4	Масла и жиры	9,4	15,7
Основные металлы	1,7	5,4	Изделия из дерева	5,2	15,8
Транспортное оборудование	1,7	6,4	Овощная продукция	8,7	17,1
Коммуникационное оборудование	2,4	6,9	Продукты животного происхождения	10,8	20,2
Электрические машины	4,8	8,4	Одежда	8,7	24,9
Напитки и табачная продукция	8,3	8,6	Продовольствие	7,8	27,4

Тарифная эскалация может иметь место, когда более высокие тарифы применяются в отношении готовой продукции по сравнению с тарифами на промежуточную продукцию или сырье. Это характерно для многих стран и призвано защищать внутренние трудоемкие отрасли, производящие и обрабатывающие потребительские товары. Такая практика ограничивает развитие перерабатывающих производств в развивающихся странах и препятствует их продвижению вверх по ГЦСС.

Тарифная эскалация больше характерна для промышленности (в основном текстильной и легкой), чем для сельского хозяйства. Есть несколько исключений (например, производство нефтепродуктов), где на сырье тарифы будут более высокие, чем на готовую продукцию. Следует отметить, что тарифная эскалация создает некоторые проблемы для развивающихся стран, поскольку для них усложняется создание конкурентоспособных национальных производств, что консервирует их позиции как сырьевых экспортеров и создает барьеры для структурных реформ в экономике и внешнеэкономической деятельности. Однако тарифная эскалация имеет преимущество, так как может быть использована развивающимися странами в торговых переговорах, чтобы добиться более справедливых условий торговли. Также эскалация может способствовать диверсификации экспорта, позволяя стране сфокусировать внимание на региональных рынках, поддерживая региональные цепочки создания стоимости для удовлетворения спроса на региональном уровне. Этой группе стран необходима модернизация промышленной политики, чтобы рост тарифов положительно сказывался на их участии в международном обмене.

Особо следует отметить и *связанные тарифы*. Это максимальные ставки тарифов, которые страна обязалась не превышать при налогообложении товарного импорта исходя из правил ВТО. Эти ставки обеспечивают для импортеров, экспортеров и инвесторов предсказуемость и определенность по меньшей мере *тремя способами*:

- страны – члены ВТО принимают обязательства в отношении связанных тарифов, поэтому компании планируют торговлю и инвестиции более уверенно, зная о том, что повышение тарифов маловероятно, поскольку страны-партнеры не имеют права повысить тарифы произвольно сверх связанных уровней (поэтому риски внезапного роста издержек снижаются);
- в импорто- или экспортозависимых отраслях инвесторы (внутренние и иностранные) имеют больше стимулов для долгосрочных инвестиций, поскольку есть большая определенность по поводу торговых издержек;

– чрезмерный протекционизм почти невозможен в условиях связанных тарифов, поскольку обеспечиваются равные условия как для зарубежных, так и внутренних производителей.

Таким образом, связанные тарифы юридически устанавливают предел повышения страной своих тарифов. При этом многие страны поддерживают ставки РНБ ниже данного уровня, сохраняя маневр для потенциально возможного повышения. Такое явление называется *тарифной водой*, т. е. это разрыв между применяемым тарифом РНБ и связанной ставкой тарифа. Данное пространство для маневра позволяет развивающимся странам осуществлять корректировку тарифов по мере необходимости, но у этой группы стран такая возможность не является значительной, так как большинство ставок тарифа уже связываются на уровне РНБ либо близки к нему. Однако следует отметить, что «тарифная вода» соответствует требованиям ВТО и вполне может применяться.

Связывание тарифов может применяться не только в рамках ВТО, но и на базе ПТС. Страны, заключая данные ПТС, регулируют существенную часть торговли между собой преференциальными условиями, таким образом закрепляя взаимные обязательства по тарифам и предотвращая возможность их повышения в одностороннем порядке. Поэтому истинная «тарифная вода» с учетом ПТС будет намного меньше, чем представляется, особенно в развитых странах, вследствие осуществления большей части торговли в рамках ПТС. В этой связи обязательства в рамках ПТС обеспечивают предсказуемость и стабильность международной торговли и трансграничных инвестиций, выступая одновременно барьером для эскалации протекционизма, который может нарушать ГЦСС с участием торговых партнеров.

Так, по *отдельным группам товаров* сложилась следующая ситуация с применением тарифов в международной торговле (табл. 5).

Следует отметить, что многосторонние и региональные торговые соглашения способствовали снижению тарифов, однако с различными выгодами по разным секторам (табл. 6).

При этом сельское хозяйство, несмотря на либерализацию международной торговли, больше других секторов имеет тарифную защиту, тогда как поставки сырья на международный рынок почти не сталкиваются с тарифами. С учетом всех преференциальных схем и уступок международная торговля подвергается высоким тарифам также и по промышленным товарам (например, одежда). Эти секторальные различия необходимо учитывать при разработке инструментария торговой политики, которая бы содействовала социально-экономическому развитию и росту национальных экономик.

**Специфика применения тарифов в международной торговле
отдельными группами товаров**

Группа товаров	Уровень тарифов в целом	Развивающиеся страны	Развитые страны	Особенности применения тарифов
Сельскохозяйственная продукция	Самые высокие, несмотря на заключаемые ПТС и многосторонние торговые переговоры	Высокий уровень тарифов – около 20% в режиме РНБ (тарифы высокие во всех группах развивающихся стран, за исключением стран Латинской Америки)	Низкий уровень тарифов (нулевой – в отношении аграрного сырья, которое развитые страны не производят), однако по чувствительным товарам (сахар, мясо, молочная продукция) тарифы могут превышать 15%	Существенные различия тарифов по секторам (4% – для продовольствия, 8% – для овощей). Более высокие тарифы для обработанной аграрной продукции (так называемая тарифная эскалация)
Промышленные товары	Низкие тарифы	Высокий уровень тарифов – только в странах Южной Азии и Африки (около 8%), в других развивающихся странах – около 5%	Самые низкие (в обрабатывающей промышленности – около 2%)	Либерализация торговли привела к снижению тарифов в 2012–2023 гг. на 1%. По текстилю и одежде остаются самые высокие тарифы (6%). Введение ответных тарифов крупными экономиками (США и Китай) ограничило поставки ряда товаров (например, офисное оборудование)
Сырье	Самые низкие тарифы, поскольку конкурентоспособность многих производителей зависит от стабильных поставок сырья	Низкие тарифы	Самые низкие тарифы	Преференциальные тарифные схемы и РТС, в отличие от аграрной продукции и промышленных товаров, ограничено воздействуют на международную торговлю сырьем, поскольку тарифы и так низкие

Т а б л и ц а 6

**Средний размер многосторонних и преференциальных тарифов
в международной торговле (в %)**

Сектор	Тип тарифа	Многосторонний тариф		Преференциальный тариф	
		2012	2023	2012	2023
Сельское хозяйство	Простой средний	17,2	15,3	10,5	9,3
	Средневзвешенный	16,9	15,7	6,1	5,9
Промышленность	Простой средний	7	7,3	5,5	4,3
	Средневзвешенный	4,2	4,1	1,9	2,1
Природные ресурсы	Простой средний	2,8	2,8	1,9	1,2
	Средневзвешенный	1,6	1,5	0,4	0,3

В свою очередь по *отдельным регионам* обнаруживаются серьезные различия. Для развивающихся стран остаются характерными высокие тарифы как в экспорте, так в импорте. При этом для импорта они вводятся, чтобы защитить свою промышленность и пополнить госбюджет. Соответственно, складывается следующая картина по отдельным регионам (табл. 7).

Т а б л и ц а 7

Применение тарифных ограничений отдельными регионами

Регион	Тарифы в экспорте	Тарифы в импорте	Особенности
Африка	Более низкие пошлины на рынках развитых стран ввиду действия ПТС	Одни из самых высоких (8%)	Страны Африки экспортируют больше природных ресурсов, по которым ставки тарифов и так низкие
Южная Азия	Одни из самых высоких (4%)	Одни из самых высоких (8%)	РТС помогли снизить тарифы, а доступ на рынок определяется в основном преференциальной торговлей
Латинская Америка		Значительные, но более низкие, чем в Африке и Южной Азии	
Восточная Азия	Относительно низкие, за исключением некоторых случаев, которые связаны с тарифами США в отношении Китая	Низкие, ввиду обширных РТС и глубокой региональной экономической интеграции	Высокий уровень интеграции стран в ГЦСС стимулирует низкие тарифы, особенно на промежуточные ресурсы, для содействия трансграничному производству
Развитые страны	Одни из самых низких (меньше 2%) ввиду действия низких ставок РНБ и многосторонних торговых соглашений	Очень низкие ввиду ориентации на экспорт промышленных товаров	Развитые страны предлагают преференции доступа на рынок для импорта из некоторых развивающихся стран (особенно для экспортеров сырья)

Таким образом, тарифы на импорт и экспорт развивающихся стран все же различаются в межрегиональном разрезе. На внутрорегиональном уровне ввиду действия РТС страны в торговле друг с другом имеют более

низкие тарифы (табл. 8). При этом торговля между развивающимися странами до сих пор характеризуется высокими тарифами, которые почти не менялись в последнее десятилетие (за исключением изменений ставок тарифов, обусловленных изменениями в структуре торговли).

Т а б л и ц а 8
Тарифная матрица по регионам* (средний тариф, в %)

Регион-импортер	Регион-импортер					
	Развитые страны	Африка	Латинская Америка	Восточная Азия	Южная Азия	Прочие страны Азии
Развитые страны	1,1	0,6	0,9	3,3	2,4	1,1
Африка	7,5	2,7	9,9	11,2	8,7	6,0
Латинская Америка	2,7	2,8	2,0	7,4	10,6	4,2
Восточная Азия	4,2	2,2	10,4	1,3	3,7	1,5
Южная Азия	9,7	6,7	14,9	8,5	6,8	4,3
Прочие страны Азии	3,1	1,4	4,7	4,1	3,4	2,3

* Источник: [10. – С. 8].

Отметим, что для многих развивающихся стран внутрирегиональная торговля (ввиду действия РТС) стала более привлекательной, чем экспорт на рынки третьих стран, которые географически удалены. Страны Африки имеют, например, преимущество в 4,6% при внутрирегиональной торговле. Однако даже во внутрирегиональной торговле тарифы Южной Азии и Африки остаются высокими.

Для многих развивающихся стран – экспортеров за пределы своего региона высокие барьеры остаются существенными, поэтому межрегиональная торговля может быть менее выгодна, чем внутрирегиональная, поскольку в отношении последней действуют преференции в рамках РТС. В этом случае экспортеры одних стран могут оказаться в невыгодном положении на рынках третьих стран, поскольку там торгуют и те страны, которые получают преференциальный доступ на рынок. Однако экспортеры из стран Восточной Азии имеют меньше барьеров на отдаленных рынках, поскольку в основном поставляют продукцию с низкими ставками тарифов (машиностроение и электроника). Тарифы в странах Восточной Азии относительно низкие и отражают большую приверженность региона либерализации международной торговли и его глубокую интеграцию в глобальные цепочки поставок. Таким образом, конкурентоспособность экспорта стран Восточной Азии связана не с преференциальным доступом на рынок, а с технологическими возможностями этих стран и их эффективным встраиванием в международные производственные сети.

Современные вызовы тарифного протекционизма для глобальных цепочек поставок

На фоне сохраняющегося уровня тарифной защиты все чаще в повестке дискуссий в научном и экспертном сообществе фигурируют проблемы цепочек поставок и международной торговли, которые ранее считались узкоспециализированными (табл. 9).

Таблица 9

Вызовы для участия компаний в современных глобальных цепочках поставок

Вызов 1	Характеристика 2
Усиление глобального торгового протекционизма	Агрессивная торговая политика США свидетельствует о все большем использовании тарифов для достижения политических целей. Несмотря на масштабы применения, усиление тарифного протекционизма изменяет корпоративные стратегии. Одновременно страны вводят ответные меры против США, включая экспортные ограничения и стимулирование торговли с союзниками США. Такой расклад угрожает глобальной фрагментацией торговли, которая сравнима с торговыми войнами, наблюдавшимися в 1930-е гг.
Формирование двойных глобальных цепочек поставок	Появляются так называемые двойные глобальные цепочки поставок для западных компаний, одна из которых остается независимой, а другая – привязана к Китаю. Таким образом, компании страхуют региональные риски, продолжая использовать выгодный рынок Китая, но параллельно защищая себя от геополитических рисков. Однако, например, автомобильные корпорации Китая формируют параллельные цепочки, ориентируясь на рост тарифов в торговле развитых стран и усиливая домашние источники поставок. Для западных компаний важна преимущественно устойчивость и прибыльность, а для китайских – доступ к рынку. Соответственно, различия в мотивах свидетельствуют о все большей фрагментации международной торговли
Нейтральные страны усиливаются в цепочках поставок	В сохранившейся фрагментированной международной торговле остается группа неприсоединившихся, нейтральных стран (Мексика, ОАЭ, Вьетнам), рассматриваемых в качестве безопасных точек в глобальных цепочках поставок. Эти страны могут помочь компаниям управлять рисками в торговле, однако есть беспокойство по поводу их надежности в качестве посредников и стабильности их рынков (таким образом, эти страны – не самый лучший инструмент для нейтрализации геополитической напряженности)
Политическая подоплека френдшоринга	Торговля с дружественными странами, или френдшоринг, стала популярной как стратегия по преодолению геополитических рисков (западные страны провоцируют френдшоринг за счет тарифного протекционизма и экспортного контроля). Однако порой весьма сложно определить и рассчитать, какие страны являются «друзьями», и неясно, как на практике работает френдшоринг. Например, несмотря на перевод американскими ТНК производств в Мексику и Вьетнам, эти ТНК по-прежнему существенно зависят от поставок ресурсов из Китая
Баланс между локализацией и диверсификацией	Компании стремятся распределить риски глобальной цепочки поставок по отдельным регионам, сохраняя географическую близость к стране своего базирования. Для выхода на новые рынки и снижения рисков компании прибегают к географической диверсификации, однако для улучшения контроля и снижения транспортных издержек они локализуют цепочки поставок. Вероятно, необходим поиск четкого баланса между локализацией и диверсификацией. Диверсификация может стать дорогой и сложной, а локализация отсекает компании от возможностей глобальных рынков. В качестве примера возможно, например, приближать производство к ключевым рынкам, а закупать материалы из ряда регионов, снижая зависимость от одного поставщика. Таким образом, в фрагментированном мире важна комбинация локальной реакции и глобального охвата

Окончание табл. 9

1	2
Приоритет диверсификации над запасами	Накопление товарно-материальных запасов на складских площадках уже не является подходящей стратегией обеспечения устойчивости. Приоритетом становится диверсификация в разрезе регионов и поставщиков, в том числе поставщиков промежуточной продукции. Буферы запасов компаний сократились в 2022–2024 гг. с 10,2 до 8,6 недель [15. – С. 8], однако сеть поставщиков расширилась, обеспечивая гибкость во времена шоков. Снижение запасов позволяет высвободить денежные средства, а диверсификация поставщиков дает новые возможности для роста. Важно учитывать, что диверсификация поставщиков несет в себе риски ослабления контроля и снижения качества продукции

Многие компании, как крупные, так и мелкие, стремятся найти инструменты противодействия сбоям, все чаще возникающим в международных производственных и логистических операциях. К этим сбоям относятся пандемии, изменения климата, торговые конфликты и рост геополитической напряженности. В последние несколько лет эти сбои усилились вновь разгорающимися военно-политическими конфликтами и ухудшением отношений между отдельными странами мира (США и Китаем, ЕС и Китаем, Россией и западными странами). Вместе с тем при возникновении все новых проблем в международной торговле страны и компании не отступают от нее, а, напротив, пытаются сохранить ее и активно развивать в перспективе. Это связано в том числе и с тем, что компании пытаются найти способы преодоления барьеров складывающейся геоэкономической фрагментации, в частности, на базе новых цифровых технологий (искусственного интеллекта).

Тренды усиления напряженности в международной торговле

В целом в последние годы международная торговля испытывала неспокойные времена, связанные с торговыми войнами, пандемией, геополитическими потрясениями, вызванными новыми военно-политическими конфликтами. Это обусловило рост интереса стран к торговому протекционизму, который был инициирован США и изменил контуры международного обмена.

Для оценки изменения характера международной торговли в последние десятилетия важно понимание трансформации самих идей, которые лежали в основе международного обмена. Связанное с Вашингтонским консенсусом доминирование идеалов дерегулирования и либерализации 1990-х гг. достигло своего пика в начале 2000-х гг. (скорее всего с присоединением в 2001 г. Китая к ВТО). Однако уже после глобального кризиса 2008 г. преобладание этих идеалов резко ослабилось, равно как росла обеспокоенность по поводу экономической глобализации. Основные силы, лежащие в основе этой обеспокоенности, – цифровизация, из-

менение климата и рост геополитической напряженности. Далее, с приходом к власти в США Д. Трампа эти силы дополнились усилением торгового протекционизма, а позднее – пандемией и новым витком протекционизма уже в 2024–2025 гг. Эти стремительные изменения ознаменовали для бизнеса эру повышенной неопределенности, а также требуют пересмотра корпоративных стратегий на всех горизонтах планирования с учетом возможности появления новых и неожиданных шоков. Компании, остающиеся экономически эффективными и гибкими, в период так называемой новой глобализации будут иметь лучшие возможности для процветания.

С возвращением Д. Трампа в Белый дом резко возросли ожидания по поводу протекционистской политики, и многие страны и бизнес полагают, что грядут самые серьезные разрушительные торговые войны, которых не знала мировая экономика с 1930-х гг. Китай – основной объект тарифной атаки со стороны США, однако ЕС придется решать проблему преодоления американо-китайского противостояния, поскольку отношения ЕС и Китая также сложны и противоречивы. Так называемые неприсоединившиеся страны могут стать относительными бенефициарами (хотя и не без рисков) противоречий, сложившимися между затронутыми странами.

В 2024 г. произошел рост международной торговли товарами и услугами на 3,7% до 33 трлн долларов, и такая динамика была в основном обусловлена ростом торговли услугами на 9%, тогда как товарная торговля выросла лишь на 2%. Прирост совокупной глобальной торговли за год составил 1,2 трлн долларов (0,5 трлн – торговля товарами, 0,7 трлн – торговля услугами) [10. – С. 17]. В конце 2024 г. цены внешней торговли почти не росли. Дефляционные тенденции и волатильность предыдущих периодов почти исчерпали себя, вероятно, по причине стабилизации инфляции во многих странах. Торговля между странами в формате «Юг – Юг» продемонстрировала некоторое ускорение в 2024 г., в основном за счет стран Южной и Восточной Азии.

Несмотря на сильную геополитическую напряженность в мире, международная торговля по-прежнему устойчива, хотя и имеют место определенные маркеры сохранения ее напряженности (табл. 10). Так, в 2024 г. товарная торговля выросла на 2,5%, по прогнозам Economic Intelligence Unit (EIU), в 2025 и 2026 гг. она вырастет, соответственно, на 3,3% и 3,1% [8]. Вместе с тем компании ожидают усиления турбулентности вследствие высоких процентных ставок и сохраняющейся инфляции. EIU ожидает снижения глобальной инфляции в 2026 г. – до 3,7%, однако МВФ предупреждает о сохранении высокого ценового давления, особенно в сфере услуг [16. – С. 41]. Инфляция также может быть дополнительно усилена рисками глобальной торговой войны. EIU прогнозирует, что в

2025–2029 гг. среднегодовой рост мирового ВВП останется на уровне 2,7% [13]. По прогнозам Всемирного банка, за указанный период 80% населения мира столкнется с замедленным ростом ВВП по сравнению с его темпами до 2020 г. [7. – С. 3].

Т а б л и ц а 10

Факторы, обуславливающие напряженность в международной торговле

Фактор	Характеристика
Риск усиления торгового протекционизма	Наблюдается рост протекционизма, а торговые меры все чаще связываются с неторговой политикой. Внедряются новые тарифы для конкретных стран, целевые тарифы в отношении определенных товаров. Эти тарифы могут иметь серьезные последствия для ГЦСС и обуславливать сбои, которые приведут к изменениям моделей производства и поставок, требуя адаптации стран и компаний к новым барьерам в торговле и новым высоким издержкам
Побочные эффекты от напряженности в торговле между ключевыми странами	Крайне ограничительная и односторонняя торговая политика может вызвать ответные действия, формируя цикл эскалации барьеров, которые затем затронут и третьи страны. Тарифы, которые применяются к конкретным сегментам ГЦСС, воздействуют на всю ГЦСС (т. е. и третьи страны), а не только на целевые страны и отрасли
Внутренняя промышленная политика и увеличение субсидий	Приоритет – национальные проблемы, поэтому следует ожидать реализации внутренней промышленной политики по поддержке производства экологически чистых и устойчивых товаров, а также субсидий для определенных экспортеров, что будет негативно воздействовать на динамику международной торговли, в том числе критически значимыми товарами
Возможное замедление экономики в краткосрочной перспективе	Спрос на контейнерные перевозки имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует об уменьшении глобального спроса на промежуточную и готовую продукцию и замедление экономической активности в целом. Снижение ставок на грузоперевозки массовых товаров указывает на предстоящее снижение торговли и экономической активности, поскольку уменьшение спроса на массовые перевозки обычно связано с ослаблением промышленного производства в ключевых отраслях

Заключение

Геополитическая напряженность ухудшает риски перспектив международной торговли вследствие усиления тарифного протекционизма; особенно это проявляется в связи с фрагментацией торговли на противоборствующие блоки. Новые шоки ставят под угрозу устойчивость торговли и глобальных цепочек поставок. В результате растущего протекционизма уже в ближайшие годы динамика международной торговли может серьезно измениться. Глобальная экономическая активность, вероятно, сохранит свою вялую динамику, однако текущее усиление протекционизма во внешнеторговой политике США, геополитические проблемы и опасения в части дисбалансов в торговле продолжают негативное влияние на международный обмен. Вместе с тем наблюдается экономическое восстановление Китая и ослабление инфляции, что потенциально способно ускорить международную торговлю. Продолжающиеся сбои в глобаль-

ной экономике требуют дополнительного многостороннего сотрудничества и политических решений, чтобы поддерживать торговлю и экономический рост в будущем.

Список литературы

1. *Мога И. С.* Особенности применения защитных мер в РФ в рамках членства в ВТО и ЕАЭС // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 10 (99). – С. 151–154.
2. *Смирнов Е. Н.* Трансформация международной торговли в условиях современных шоков развития мировой экономики // Международная торговля и торговая политика. – 2025. – Т. 11. – № 1 (41). – С. 5–26. – DOI 10.21686/2410-7395-2025-1-5-28.
3. *Трофименко О. Ю., Сутырин С. Ф., Губина М. А.* Трансформация внешнеторговых связей России: вызовы и перспективы // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2025. – Т. 251. – № 1. – С. 327–353. – DOI 10.38197/2072-2060-2025-251-1-327-353. С. 347.
4. *Шкваря Л. В.* Торговая война Трампа: каковы перспективы для мировой экономики и торговли? // Вопросы новой экономики. – 2025. – № 2 (74). – С. 4–14. DOI 10.52170/1994-0556_2025_74_4.
5. Election Economic Policy Ideas. Clark Center Forum, September 10, 2024. – URL: <http://www.kentclarkcenter.org/surveys/election-economic-policy-ideas> (дата обращения: 11.01.2025).
6. *Flaen A., Pierce J. R.* Disentangling the Effects of the 2018–2019 Tariffs on a Globally Connected us Manufacturing Sector // Finance and Economics Discussion Series, 2019. – December. – DOI: <https://doi.org/10.17016/FEDS.2019.086>.
7. Global Economic Prospects 2024. World Bank. – Washington, DC, 2024. – June.
8. Global Forecast. Economist Intelligence Unit (EIU), November. – URL: <https://viewpoint.eiu.com/analysis/article/32117203> (дата обращения: 12.01.2025).
9. Global Goods Trade on Track for Gradual Recovery Despite Lingering Downside Risks, 2024. – October 10. – URL: https://www.wto.org/english/news_e/news24_e/stat_10oct24_e.htm (дата обращения: 11.12.2024).
10. Global Trade Update. The role of tariffs in international trade. Policy Insights. Division on International Trade and Commodities, UNCTAD, 2025.
11. *Irwin D. A.* Clashing Over Commerce: A History of US Trade Policy. – Chicago : University of Chicago Press, 2017.
12. *Lee D.* Is Free Trade Out of Date? // Social Education. – 2009. – Vol. 73 (2). – P. 79–81.
13. Real GDP Forecast. Economist Intelligence Unit (EIU), November. –

URL: <https://viewpoint.eiu.com/data/results?searchId=20319a6d-b829-45aa-a069-24d1bd2de541> (дата обращения: 12.01.2025).

14. Samuelson P. A. The Past and the Future of International Trade Theory. Edited by J. Levinsohn, A. V. Deardorff, R. M. Stern. New Directions in Trade Theory. University of Michigan Press, 1995.

15. Trade in Transition 2025 : Global Report. Economist Impact. – URL: <https://impact.economist.com/projects/trade-in-transition/free-trade-fraught-times/>

16. World Economic Outlook 2024: Policy Pivot, Rising Threats. International Monetary Fund (IMF). – Washington, DC, October, 2024.

Referencis

1. Moga I. S. Osobnosti primeneniya zashchitnykh mer v RF v ramkakh chlenstva v VTO i EAES [Features of the Application of Protective Measures in the Russian Federation within the Framework of WTO and EAEU Membership] *Ekonomika i predprinimatelstvo* [Economics and Entrepreneurship], 2018, No. 10 (99), pp. 151–154. (In Russ.).

2. Smirnov E. N. Transformatsiya mezhdunarodnoy trgovli v usloviyakh sovremennykh shokov razvitiya mirovoy ekonomiki [Transformation of International Trade in the Context of Modern Shocks in the Development of the World Economy]. *Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika* [International Trade and Trade Policy], 2025, Vol. 11, No. 1 (41), pp. 5–26. (In Russ.). DOI 10.21686/2410-7395-2025-1-5-28.

3. Trofimenko O. Yu., Sutyurin S. F., Gubina M. A. Transformatsiya vneshnetorgovykh svyazey Rossii: vyzovy i perspektivy [Transformation of Russia's Foreign Trade Relations: Challenges and Prospects]. *Nauchnye trudy Volnogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii* [Scientific Works of the Free Economic Society of Russia], 2025, Vol. 251, No. 1, pp. 327–353. (In Russ.). DOI 10.38197/2072-2060-2025-251-1-327-353. S. 347.

4. Shkvarya L. V. Torgovaya voyna Trampa: kakovy perspektivy dlya mirovoy ekonomiki i trgovli? [Trump's Trade War: What are the Prospects for the Global Economy and Trade?]. *Voprosy novoy ekonomiki* [Issues of the new economy], 2025, No. 2 (74), pp. 4–14. (In Russ.). DOI 10.52170/1994-0556_2025_74_4.

5. Election Economic Policy Ideas. Clark Center Forum, September 10, 2024. Available at: <http://www.kentclarkcenter.org/surveys/election-economic-policy-ideas> (дата обращения: 11.01.2025).

6. Flaaen A., Pierce J. R. Disentangling the Effects of the 2018–2019 Tariffs on a Globally Connected us Manufacturing Sector. *Finance and Economics Discussion Series*, 2019, December. DOI: <https://doi.org/10.17016/FEDS.2019.086>.

7. Global Economic Prospects 2024. World Bank. Washington, DC, 2024, June.
8. Global Forecast. Economist Intelligence Unit (EIU), November. Available at: <https://viewpoint.eiu.com/analysis/article/32117203> (accessed 12.01.2025).
9. Global Goods Trade on Track for Gradual Recovery Despite Lingering Downside Risks, 2024, October 10. Available at: https://www.wto.org/english/news_e/news24_e/stat_10oct24_e.htm (accessed 11.12.2024).
10. Global Trade Update. The role of tariffs in international trade. Policy Insights. Division on International Trade and Commodities, UNCTAD, 2025.
11. Irwin D. A. Clashing Over Commerce: A History of US Trade Policy. Chicago, University of Chicago Press, 2017.
12. Lee D. Is Free Trade Out of Date? *Social Education*, 2009, Vol. 73 (2), pp. 79–81.
13. Real GDP Forecast. Economist Intelligence Unit (EIU), November. Available at: <https://viewpoint.eiu.com/data/results?searchId=20319a6d-b829-45aa-a069-24d1bd2de541> (accessed 12.01.2025).
14. Samuelson P. A. The Past and the Future of International Trade Theory. Edited by J. Levinsohn, A. V. Deardorff, R. M. Stern. New Directions in Trade Theory. University of Michigan Press, 1995.
15. Trade in Transition 2025: Global Report. Economist Impact. Available at: <https://impact.economist.com/projects/trade-in-transition/free-trade-fraught-times/>
16. World Economic Outlook 2024: Policy Pivot, Rising Threats. International Monetary Fund (IMF). Washington, DC, October, 2024.

Поступила: 12.10.2025

Принята к печати: 06.03.2026

Сведения об авторе

Евгений Николаевич Смирнов
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой мировой
экономики и международных
экономических отношений ГУУ.
Адрес: ФГБОУ ВО «Государственный
университет управления», 109542,
Москва, Рязанский проспект, д. 99.
E-mail: Smirnov_en@mail.ru

Information about the author

Evgenii N. Smirnov
Doctor of Economics, Professor,
Head of World Economy and International
Economic Relations Department of SUM.
Address: State University
of Management, 99 Ryazan Avenue,
Moscow, 109542,
Russian Federation.
E-mail: Smirnov_en@mail.ru