



## Влияние Протекционистских Мер На Конкурентоспособность Национальных Производителей

Chen Ven <sup>1</sup>

*Affiliation\** Магистрант Ташкентского государственного университета востоковедения, 70411902-Внешиэкономическая деятельность (внешнеторговая деятельность)

**Аннотация:** В условиях мировой экономической нестабильности тема протекционистских мер в поддержке национальных производителей становится приоритетной. В статье рассматривается то, как таможенные пошлины, квоты и нетарифные барьеры влияют на способность национальных компаний конкурировать как в развитых, так и в развивающихся странах. В статье делается упор на данные мировой торговли, уровень таможенных пошлин и показатели конкурентоспособности, изучаются недавние торговые конфликты, последствия тарифных противостояний для отдельных отраслей, а также динамика роста выпуска продукции, занятости и изменений внешнеторгового баланса. Успех протекционизма зависит от структуры экономики, технологического уровня и способности предприятий быстро перестраиваться.

**Ключевые слова:** протекционизм, внешнеторговая политика, конкурентоспособность, тарифы, нетарифные барьеры, национальные производители, торговые войны, глобальная торговля.



This is an open-access article under the CC–BY 4.0 license

### *Введение (Introduction)*

Политика протекционизма — это экономическая стратегия, направленная на защиту национальных производителей от внешней конкуренции посредством введения тарифов, квот, импортных лицензий и других барьеров, ограничивающих доступ иностранных товаров и услуг на внутренний рынок [2, с. 94]. В теории, эти меры должны повышать конкурентоспособность компаний, ускорять занятость и помогать укреплению торгового баланса. Практические результаты применения протекционистской политики остаются предметом академических и политических дебатов. Эмпирические исследования подтверждают, что повышение импортных тарифов часто сопровождается и положительными и отрицательными эффектами для национального производства и экономического роста. Анализ панельных данных по странам G-20 показывает, что высокая степень открытости торговли положительно коррелирует с экономическим ростом, тогда как повышение средних тарифных ставок оказывает отрицательное влияние на экономический рост в долгосрочной перспективе.

### **Методология (Materials and Methods)**

В исследовании используется комплексный методологический подход, сочетающий **качественный и количественный анализ**. Теоретической основой послужили положения

классической и неоклассической теории международной торговли, а также современные концепции конкурентоспособности и глобальных цепочек добавленной стоимости.

Эмпирическая часть исследования базируется на **анализе вторичных данных**, включая статистические материалы международных организаций, результаты ранее опубликованных академических исследований и аналитические обзоры, посвящённые торговой политике и протекционизму. В частности, используются **панельные данные по странам G-20**, позволяющие выявить взаимосвязь между уровнем торговой открытости, тарифной защитой и экономическим ростом в долгосрочной перспективе.

В рамках исследования применяются методы **сравнительного анализа, корреляционного анализа и качественного кейс-стади**. Сравнительный анализ используется для сопоставления эффектов протекционистской политики в развитых и развивающихся экономиках. Кейс-стади охватывает актуальные примеры торговых ограничений 2024–2025 годов, включая тарифную политику США и Китая, а также ответные меры со стороны ключевых торговых партнёров.

Дополнительно используется **институциональный анализ**, позволяющий оценить влияние качества институтов (уровень коррупции, эффективность судебной системы, прозрачность регулирования) на результаты протекционистской политики. Такой подход обеспечивает более комплексную оценку последствий протекционизма с учётом макроэкономических и структурных факторов.

### ***Результаты (Results)***

В последние годы ситуация в мировой торговле отражает рост протекционистских тенденций. В 2024–2025 годах страны вводили новые тарифы и ответные пошлины в рамках «торговых войн». Новые тарифы США в размере 20–25 % на широкий спектр импортируемых товаров были связаны с ожиданиями экономического эффекта для национальных производителей, но эксперты предупредили о потенциальных потерях глобального ВВП до \$1,4 трлн. в случае эскалации ответных мер со стороны других крупных экономик. Ситуация показывает, что даже в развитых экономиках использование протекционистских инструментов может иметь негативные побочные эффекты для производительности и конкурентоспособности в глобальном масштабе.

Реальные примеры из текущей практики тоже подтверждают неоднозначность влияния протекционизма. В декабре 2025 года Китай ввёл предварительные импортные пошлины до 42,7 % на ряд молочных продуктов из ЕС, чтобы защитить молочную промышленность и облегчить нагрузку на производителей, работающих себе в убыток последние четыре года. По сути, эти меры могут привести к росту цен для потребителей и ухудшению торговых отношений с ЕС. Тарифы призваны временно усилить конкурентоспособность локальных производителей, но в будущем могут привести к ответным мерам и уменьшению экспорта, снижая общее благосостояние. Аналитические данные указывают, что протекционизм зачастую вызывает ответные ограничения. Как показали события 2025 года, повышение тарифов США спровоцировало угрозу ответных ограничений со стороны Канады, Мексики, Китая и ЕС, которые в совокупности ведут к снижению общего объема торговли между этими странами, падению производства и ухудшению рыночной конкурентоспособности национальных производителей как в США, так и в странах-партнёрах.

С точки зрения конкурентоспособности, протекционизм может дать краткосрочное облегчение от иностранной конкуренции, но мешает долгосрочному технологическому развитию и инновациям. Национальные производители, защищённые от конкуренции, утрачивают стимулы для повышения эффективности, инвестирования в научно-исследовательские разработки и модернизации производственных процессов [5, с. 44]. Исследования показывают отрицательную связь между уровнем защиты рынка и уровнем производительности в долгосрочном периоде, особенно в развитых экономиках с высокими затратами на инновации.

Для развивающихся стран протекционизм иногда рассматривается как инструмент первой фазы индустриализации и защиты новых отраслей. Опыт Южной Кореи в 1950–1960-е годы

показывает, что высокие протекционистские меры в сочетании с ориентацией на экспорт позволили развить конкурентоспособные отрасли машиностроения и электроники, но с последующим снижением тарифов и интеграцией в мировые рынки. Опыт Южной Кореи подтвердил, что протекционизм может быть полезен только как временный инструмент, сопровождаемый стратегией технологического развития и интеграции в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Проблемой протекционизма принято считать неравномерное распределение его выгод и затрат. Защитные меры могут поддержать крупные компании, но и увеличить издержки для потребителей за счёт повышения цен на импортные товары [3, с. 102]. Ответные пошлины со стороны торговых партнёров затрудняют доступ к экспортным рынкам, что сказывается на прибыльности национальных предприятий и общей конкурентоспособности экономики.

Эффекты протекционизма сильно зависят от макроэкономических и институциональных условий страны. Страны с высоким уровнем коррупции и слабой судебной системой рискуют, что защитные меры будут приводить к созданию классовых преимуществ, когда крупные фирмы получают преференции, а мелкие столкнутся с непрозрачными барьерами и могут потерять конкуренцию вне и внутри страны [1, с. 67]. В таких условиях защита рынка может усилить олигополизацию отраслей, что в перспективе снижает инновационный потенциал и мобильность ресурсов.

Часто протекционистские меры сопровождаются субсидиями и налоговыми льготами, направленными на увеличение покупательной способности населения в отношении национальных производителей. Важный момент в том, что это может привести к искажению предпочтений потребителей, т.е. товары с низкой конкуренцией по качеству или цене останутся востребованными в силу того, что альтернативы нет. В результате, производители могут получить краткосрочный выигрыш, но потеряют стимул к повышению качества, внедрению инноваций и оптимизации затрат.

Не все отрасли реагируют одинаково на защиту, так, например, сельское хозяйство и базовая обрабатывающая промышленность могут выиграть от тарифной защиты, в то время как высокотехнологичные сектора, интегрированные в глобальные цепочки добавленной стоимости, больше пострадают от ответных ограничений и повышенных издержек на импортные компоненты. Различие характерно для развитых экономик, где доля высокотехнологичных секторов выше, и доступ к зарубежным поставщикам в приоритете.

Даже если реальные тарифы или квоты введены временно, компании начинают корректировать свои долгосрочные стратегии, снижать инвестиции в экспортные рынки, искать локальные замены импортным компонентам, или вовсе уходить из рискованных сегментов. В результате этого происходит ухудшение динамики конкурентоспособности, так как глобальные рынки требуют долгосрочной предсказуемости условий торговли.

Страны, которые вводят протекционистские барьеры без параллельного развития этих направлений, фактически создают преграду вместо стимула. В то же время те, кто совмещает защиту рынка с модернизационными программами, получают более сбалансированный рост конкурентоспособности. Теория подтверждается примерами ряда азиатских стран, которые использовали временные протекционистские меры в сочетании с развитием человеческого капитала и технологий, добившись устойчивого роста продуктивности.

Ограничения на импорт часто сопровождаются ограничениями на движение капитала и технологические барьеры, которые отпугивают прямые иностранные инвестиции, выступающие, в свою очередь, источником передачи технологий и управленческого опыта, необходимых для повышения конкурентоспособности национальных производителей. Чрезмерная защита рынка может привести к дефициту стратегических инвестиций и замедлению технологической модернизации.

В XXI веке на фоне пандемий, геополитической нестабильности и изменения климатических условий вопросы устойчивости цепочек поставок становятся критическими. Протекционизм нередко оправдывается необходимостью укрепить внутренние производственные мощности в стратегических секторах. Тем не менее, все это требует баланса между защитой

национальных интересов и сохранением участия в глобальных сетях производства, так как полная автономия зачастую оказывается экономически неэффективной и технологически ограниченной.

### **Обсуждение (Discussion)**

Полученные результаты подтверждают, что влияние протекционизма на конкурентоспособность национальной экономики носит **неоднозначный и контекстно-зависимый характер**. С одной стороны, протекционистские меры способны обеспечить краткосрочную защиту национальных производителей от внешней конкуренции, особенно в уязвимых или формирующихся отраслях. С другой стороны, в долгосрочной перспективе они часто сопровождаются снижением производительности, ослаблением стимулов к инновациям и ухудшением интеграции в глобальные рынки.

Анализ панельных данных по странам G-20 согласуется с результатами предыдущих исследований, указывающих на **положительную связь между торговой открытостью и экономическим ростом**, тогда как повышение тарифных ставок оказывает отрицательное влияние на долгосрочную динамику развития. Это подтверждает тезис о том, что устойчивый рост конкурентоспособности требует не изоляции, а эффективного участия в международном разделении труда.

Рассмотренные примеры торговых конфликтов 2024–2025 годов демонстрируют, что протекционистские меры нередко провоцируют **ответные ограничения**, приводящие к сокращению объёмов торговли, росту цен для потребителей и снижению благосостояния. В условиях высокой взаимозависимости экономик такие эффекты усиливаются, особенно в высокотехнологичных секторах, интегрированных в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Особое значение имеют **институциональные условия** реализации протекционистской политики. В странах с низким качеством институтов защитные меры могут усиливать рыночную концентрацию и олигополизацию, создавая преимущества для крупных компаний и ограничивая конкуренцию. Это снижает адаптивность экономики и препятствует инновационному развитию.

Опыт развивающихся стран, в частности Южной Кореи, показывает, что протекционизм может быть эффективен лишь как **временный и целенаправленный инструмент**, сопровождаемый инвестициями в человеческий капитал, технологии и экспортную ориентацию. Без таких сопутствующих мер протекционистская политика превращается в барьер, а не стимул для повышения конкурентоспособности.

В целом, результаты исследования подтверждают необходимость **комплексного подхода** к оценке протекционизма, учитывающего не только прямые торговые эффекты, но и институциональные, технологические и инвестиционные факторы. Такой подход позволяет более точно определить условия, при которых протекционистские меры могут способствовать укреплению конкурентоспособности национальной экономики, не подрывая её долгосрочный потенциал.

### **Заключение (Conclusion)**

По итогу, рассуждения об эффективности протекционизма должны учитывать прямые экономические эффекты от введения барьеров и широкую систему взаимодействий, включающую институциональные условия, диверсификацию экспортной базы, технологическую и инвестиционную политику, а также адаптивность национальных производителей к глобальным изменениям. Именно комплексный подход позволяет оценить реальную роль протекционистских мер в укреплении конкурентоспособности национальной экономики.

## Литература (References)

1. О. И. Ананьин, *Государственная экономическая политика*. М.: Экономика, 2019. 240 с.
2. Б. В. Губин, *Проявление протекционизма в международной торговле*. СПб.: Питер, 2018. 192 с.
3. Ю. Г. Князев, *Стратегия развития в условиях глобальной конкуренции*. М.: Наука, 2020. 310 с.
4. П. А. Минакир, «Региональная экономика», *Вестник науки*, № 3, с. 5–22, 2019.
5. В. И. Прохоров, «Протекционизм и экономический рост», *Экономика и управление*, т. 27, № 4, с. 41–56, 2021.
6. Д. Родрик, «Реальный валютный курс и экономический рост», *Брукингские труды по экономической активности*, т. 2008, № 2, с. 365–412, 2008.
7. Дж. Э. Стиглиц, *Глобализация и её недовольства*. Нью-Йорк, США: W. W. Norton & Company, 2002.
8. П. Кругман, «Утратила ли свободная торговля актуальность?», *Журнал экономических перспектив*, т. 1, № 2, с. 131–144, 1987.
9. Всемирная торговая организация, *Доклад о мировой торговле 2023: Реглобализация ради безопасного, инклюзивного и устойчивого будущего*. Женева, Швейцария: ВТО, 2023.
10. Международный валютный фонд, *Глобальная торговля и цепочки добавленной стоимости: эволюция и политические последствия*. Вашингтон, округ Колумбия, США: МВФ, 2022.