

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТОРГОВЫХ ВОЙН И ПРОТЕКЦИОНИЗМА: ОЦЕНКА ПОТЕРЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ, ВЛИЯНИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ ДЛЯ ИННОВАЦИЙ

Брюшков Никита Владимирович

студент, Московский государственный технологический университет «Станкин», РФ, г. Москва

Аннотация. В последние годы все чаще слышно о торговых войнах и протекционизме – когда страны вводят пошлины или другие барьеры, чтобы защитить своих производителей. Но так ли это полезно на самом деле? Данная статья как раз разбирает, к каким реальным экономическим последствиям приводит такая политика. Кто на самом деле страдает от пошлин, как это бьет по эффективности экономики в целом, и что происходит с инновациями в долгосрочной перспективе. На примерах из истории (от Великой депрессии до недавних конфликтов Трампа и ЕС с Китаем) станет ясно, что протекционизм – это палка о двух концах. Краткосрочная защита одних отраслей оборачивается долгосрочными потерями для всех. Статья приходит к выводу, что нужен очень осторожный и умный подход к таким мерам, иначе можно навредить больше, чем помочь.

Ключевые слова: протекционизм, торговые войны, пошлины, инновации, эффективность.

В наше непростое время, когда мир становится все более взаимосвязанным, парадоксально наблюдать всплеск протекционизма. По сути, протекционизм – это попытка правительства оградить своих производителей от иностранных конкурентов. Делается это разными способами: вводятся дополнительные налоги на ввоз товаров (таможенные пошлины), выдаются субсидии своим компаниям, устанавливаются квоты на ввоз или придумываются хитрые технические или санитарные требования, которым импортные товары якобы не соответствуют. Когда одна страна начинает так действовать, а другая отвечает тем же – это превращается в настоящую торговую войну. Яркие примеры – автомобильные споры США и Японии в 80-х или громкая торговая война между США и Китаем при Трампе [1]. Цель этой статьи – разобраться, что же на самом деле происходит с экономикой, когда страны начинают так "защищаться"? Стоит взглянуть на потери эффективности, на то, как страдают или выигрывают потребители и производители, и самое главное – как все это сказывается на способности экономики развиваться и внедрять новое в долгосрочной перспективе.

Необходимо подробнее разобрать, какие бывают инструменты протекционизма и какова их логика.

Протекционизм бывает совершенно разным. Можно защищать конкретные отрасли – например, только сталелитейную или только сельское хозяйство (это селективный протекционизм). Бывает, что пошлины не вводят, но придумывают другие барьеры – это скрытый протекционизм. А бывает, что защищаются целые союзы стран, как это делает ЕС.

Сторонники протекционизма обычно говорят, что он нужен, чтобы дать шанс "молодым", только развивающимся отраслям встать на ноги без жесткой конкуренции с гигантами, сохранить рабочие места в "родных" отраслях, а также обеспечить национальную безопасность – чтобы критически важные товары (еда, лекарства, компоненты для оборонной

промышленности) производились дома.

Критики и современные экономисты парируют, что протекционизм сильно искажает нормальную работу рынка. Получается, что неэффективные производители выживают только благодаря господдержке, а конкуренция – главный двигатель прогресса – ослабевает. В итоге экономика может просто "застрять" в развитии.

Когда страны начинают воевать пошлинами, страдает вся экономическая система. Это видно по макроэкономическим показателям.

Исследования показывают печальную картину: повышение импортных пошлин всего на несколько процентных пунктов может через несколько лет привести к ощутимому падению ВВП и, что особенно важно, производительности труда. Также существует мнение, что пошлины улучшат торговый баланс (разница между экспортом и импортом). На практике часто выходит наоборот из-за сложных валютных колебаний. Более того, пошлины прямо бьют по карману компаний, которым дороже обходятся импортные компоненты, а эти издержки они перекладывают на покупателей. Как итог – рост инфляции [2].

Последствия протекционизма очень неравномерны. Кто-то может даже выиграть в краткосрочной перспективе, но чаще страдают именно конечные пользователи.

Потребители несут основную тяжесть. Это, пожалуй, самый несправедливый момент. Цены растут – пошлины делают импортные товары дороже, а часто и местные тоже, ведь у местных производителей пропадает стимул снижать цены. Выбор сужается – из-за барьеров часть товаров просто исчезает с полок. Наконец, возникают сбои в поставках – как это было с дефицитом чипов, который ударил по производству всего, от машин до смартфонов.

Может локальные производители остаются в выигрыше? Не все так просто. В краткосрочном периоде защищенные отрасли конечно могут вздохнуть с облегчением, ведь конкуренция ослабла, а спрос на их товары вырос. Однако в долгосрочной перспективе начинаются проблемы:

- Застой: зачем улучшать продукт и снижать издержки, если конкурентов все равно "не пускают"? Качество и эффективность могут начать падать
- Потеря рынков: страна-партнер обязательно ответит своими пошлинами. И тогда экспортеры теряют рынки сбыта. Китайские пошлины на американскую сою в 2018 году – классический пример, ударивший по фермерам США.
- Переезд производств: крупные компании просто могут перенести свои заводы в другие страны, не затронутые пошлинами, чтобы обойти барьеры. Так и поступили Ford и Volvo во время конфликта Трампа с Китаем и ЕС [3].

Пожалуй, самое опасное последствие протекционизма и торговых войн – их влияние на способность экономики создавать новое, то есть на инновации.

Сокращение инвестиций в науку и разработки, торговая и технологическая изоляция, отток ресурсов и людей в защищенные, но не развивающиеся области и отрасли. Все это крайне губительно сказывается на инновациях.

Однако полностью оказываться от мер защиты нельзя, особенно в стратегических отраслях, или для поддержки только зарождающихся технологий. Но действовать нужно очень осторожно и продуманно.

Защищать нужно только действительно критически важные или "молодые" отрасли, и делать это на строго ограниченный срок, чтобы не допустить застоя. Если вводятся пошлины, которые бьют по карману людей (особенно малоимущих), нужно продумать меры поддержки – прямые выплаты или налоговые льготы. Направлять господдержку не просто на поддержание неэффективных производств, а на НИОКР в тех сферах, где есть зависимость от импорта (чипы, фармацевтика) [4].

Подводя итог, можно сказать, что торговые войны и протекционизм – это очень опасное

"лекарство". Краткосрочные выгоды для отдельных групп производителей несоизмеримы с долгосрочными системными потерями для всей экономики: это и падение эффективности, и удар по благосостоянию потребителей, и, что самое тревожное, угроза для будущего – подавление инноваций. Если уж и применять такие меры, то только как крайнюю, временную и очень хорошо продуманную тактику, сочетая ее с мощными инвестициями в образование, науку и новые технологии. Иначе есть реальный риск вернуться к ситуации, похожей на 1930-е годы, когда торговые барьеры стали одной из причин глобальной экономической катастрофы.

Список литературы:

1. К чему приводят торговые войны // Альфа-инвестор URL: <https://alfabank.ru/alfa-investor/t/k-chemu-privodyat-torgovye-voyny/> (дата обращения: 09.07.2025).
2. Запретить, чтобы защитить: что такое протекционизм в экономике // Инвестиции URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/634d2e7b9a7947b52da6b49a> (дата обращения: 09.07.2025).
3. Протекционизм и торговые войны // GSL URL: <https://gsl.org/ru/press-center/press/protekcziionizm-i-torgovye-vojny/> (дата обращения: 09.07.2025).
4. Торговая неопределенность: чем чреваты торговые войны для мира и России // РСМД URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/torgovaya-neopredelennost-chem-chrevaty-torgovye-voyny-dlya-mira-i-rossii/> (дата обращения: 09.07.2025).