

# Таксономия торговых барьеров: пять типов протекционизма

Макаров И.А.

**Макаров Игорь Алексеевич** — к.э.н., руководитель департамента мировой экономики НИУ ВШЭ.

SPIN-RSCI: 8437-9473

ORCID: 0000-0003-3519-3036

ResearcherID: K-6107-2015

Scopus AuthorID: 57169907200

**Для цитирования:** Макаров И.А. Таксономия торговых барьеров: пять типов протекционизма // Современная мировая экономика. Том 1. №1(1). Январь—март 2023.

**Ключевые слова:** международная торговля, протекционизм, торговые барьеры, торговые войны, санкции.

*В данной научной работе использованы результаты проекта «Новые подходы к внешнеэкономической стратегии России», выполненного в рамках программы исследований факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ в 2023 году.*

## **Аннотация**

Данная статья рассматривает различные мотивы введения торговых барьеров, выделяя на этой основе пять типов протекционизма. Если в XX веке доминировали «протекционизм лоббистов» и «протекционизм индустриализаторов», то период после финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов стал временем расцвета «протекционизма геостратегов» и «протекционизма популистов». Наконец, введение пограничного компенсационного углеродного механизма в ЕС может стать началом распространения «беневоленного протекционизма». Предложенная таксономия протекционизма демонстрирует, почему, несмотря на консенсус экономистов о пользе международной торговли, протекционизм по-прежнему так распространен. Она также позволяет объяснить, почему основная роль в интенсивном росте торговых барьеров в 2010–2020-е годы принадлежит развитым странам, ранее выступавшим главными сторонниками свободной торговли и глобализации.

## 1. Введение

Подавляющее большинство современных экономистов согласно с тем, что свободная торговля способствует экономическому росту. Учебники по международной экономике концентрируются на демонстрации выгод от международной торговли, теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо, иллюстрирующая эти выгоды, является одной из самых известных экономических закономерностей. Школа бизнеса им. Бута в Чикаго регулярно осуществляет опросы постоянной группы авторитетных экономистов о различных аспектах экономической политики. Опрашиваемая ими панель экспертов демонстрирует редкое для себя единодушие относительно последствий свободной торговли. На вопрос о том, согласны ли эксперты, что «свободная торговля повышает экономическую эффективность и расширяет выбор потребителей, и в долгосрочном плане эти выгоды намного превышают любые эффекты для занятости», не было получено ни одного отрицательного ответа (Clark Center Forum 2012)<sup>1</sup>.

Тем не менее, протекционизм по-прежнему существует в мире и, более того, в последние полтора десятилетия непрерывно расширяется. Так, с ноября 2008 г. Global Trade Alert фиксирует более 40 тыс. мер государственного вмешательства в торговлю, ограничивающих ее, и лишь чуть более 9 тыс. мер, направленных на ее либерализацию (Global Trade Alert 2023). Причем лидерами растущего протекционизма являются развитые страны: из 10 государств-лидеров по числу протекционистских мер, внедренных за данный период, лишь одно — пятое — место занимает не развитая страна (Китай). Доля мирового импорта, подверженного импортным ограничениям, выросла с 2009 по 2021 гг. с 0,6 до 8,9% с основным приростом в 2018–2019 гг., когда началась американо-китайская торговая война (WTO 2022). В 2022 году случился новый всплеск ограничений торговли, связанный с санкциями против России. Санкции не рассматриваются принимающими их странами как протекционистские меры, однако многие из них отличаются от таковых не более чем процедурно: например, запрет на поставки товаров из России или введение таможенных пошлин против них представляют собой пример стандартных протекционистских практик, пусть и имеют иные мотивы.

Данная статья призвана ответить на вопрос, почему при наличии консенсуса экономистов по поводу пользы свободной торговли мир становится все более протекционистским. На основе обзора научной литературы и практики внедрения протекционистских мер ставится задача выявить ключевые мотивы вводящих их государств и предложить таксономию протекционистских мер. Через эту призму дается объяснение взлету протекционизма, наблюдаемому в мире в 2010–2020-е гг.

Протекционизм в данной работе рассматривается в узком смысле — как набор мер, нацеленных на создание барьеров для импорта товаров в страну. Такие меры включают эмбарго на импорт, а также тарифные и нетарифные барьеры. Использование субсидий, даже запрещенных Всемирной торговой организацией, в работе не рассматривается, так как они не нацелены непосредственно на создание барьеров

<sup>1</sup> Впрочем, многие из опрошенных экспертов сопровождали положительный ответ оговорками.

для свободной торговли, хотя и меняет правила игры в пользу национальных производителей в ущерб импортерам.

Работа выстроена по следующей структуре. Во втором разделе дается характеристика основных типов выгод, которые приносит международная торговля участвующим в ней странами. В разделах 3–7 представлено описание пяти типов протекционизма в зависимости от целей, преследуемых использующими их государствами. Последний параграф резюмирует таксономию и содержит основные выводы.

## 2. Выгоды от международной торговли

Обоснование выгод от международной торговли в экономической науке берет начало по меньшей мере с А. Смита. С тех пор не только росли объемы международных обменов, но и расширялись их отраслевой и географический охват, существенно менялись организационные формы. Новые стилизованные факты находили отражение в новых теориях, которые в совокупности выделяют четыре основных источника выгод от торговли (Макаров 2022).

Первый из них связан с выгодами специализации и международного разделения труда. Такой подход обычно анализируется в терминах преимуществ: абсолютных, сравнительных, конкурентных. Они могут быть обусловлены более высокой производительностью труда в конкретном секторе — именно в этом духе преимущества трактовали А. Смит и Д. Рикардо. Э. Хекшер и Б. Улин делали акцент на различной обеспеченности стран факторами производства (Heckscher 1919; Ohlin 1967). М. Портер показал, что в одних странах рыночная среда (например, наличие взаимодополняющих производств и государственная поддержка) может быть более благоприятна для отдельных отраслей, чем в других (Porter 1998). Нередко большое значение имеют также правовая среда и инвестиционный режим. Как бы то ни было, для любой страны оправданно экспортировать то, что у нее получается производить лучше, и импортировать остальное. Такая стратегия будет способствовать повышению уровня потребления и росту благосостояния.

Второй источник выгод от международной торговли был обоснован уже в 1970–1980-е гг. и связан в первую очередь с именем П. Кругмана. В отличие от классических и неоклассических авторов, анализировавших совершенно конкурентные рынки, он стал смотреть на международную торговлю через призму моделей монополистической конкуренции, характеризующейся наличием у одних и тех же товаров большого количества разновидностей. Такими разновидностями являются, например, модели автомобилей или марки зубной пасты. П. Кругман, базируясь на модели монополистической конкуренции А. Диксита и Дж. Стиглица (Dixit and Stiglitz 1977), указывает, что в отраслях с дифференцированными товарами, развитие которых характерно для развитых стран, потребители хотят иметь большой выбор, и международная торговля с другими развитыми странами позволяет удовлетворить эту любовь к разнообразию (Krugman 1980). Именно последняя является причиной, обуславливающей активную торговлю

между развитыми странами, обладающими схожим набором сравнительных преимуществ, а также двустороннюю торговлю товарами одной отрасли, которые теперь рассматриваются как разные разновидности, ориентированные на разные потребительские предпочтения.

С дифференцированными товарами связан и третий источник выгод от торговли — эффект масштаба. По мере роста производства издержки в расчете на единицу продукции снижаются: во-первых, из-за традиционно высоких для современной промышленности капитальных затрат, во-вторых, из-за обучения в процессе действия (*learning-by-doing*). Компании учатся на своих и чужих ошибках, оптимизируют процессы, вводят новые технические решения и т.д. Для большинства стран мира объем внутреннего рынка настолько мал, что не позволяет в должной мере воспользоваться преимуществами эффекта масштаба. Необходимым условием конкурентоспособности промышленных производств, таким образом, является выход на зарубежные рынки. Именно международная торговля предоставляет компаниям возможность пользоваться преимуществами эффекта масштаба, стимулируя таким образом экономический рост (Krugman 1979).

Четвертый источник выгод от торговли связан с внутриотраслевым перераспределением ресурсов. Он раскрывается в рамках новейших теорий международной торговли, появившихся в начале XXI в. и переносящих акцент в теоретическом осмыслении торговли с уровня стран (точнее, отраслей внутри стран) на уровень фирм. Выход на зарубежный рынок всегда связан с некоторыми дополнительными издержками, которые могут позволить себе лишь относительно немногие фирмы, преимущественно более крупные и более эффективные. Это значит, что экспортеры, как правило, обладают более высокой производительностью, чем компании, работающие исключительно на внутреннем рынке. С учетом того, что именно экспортеры являются главными бенефициарами свободной торговли, можно сделать вывод, что она приводит к перераспределению богатства в пользу более производительных фирм, что повышает среднюю производительность и, как следствие, суммарное благосостояние общества (Melitz 2003).

Приведенный перечень из четырех источников выгод от торговли не является исчерпывающим. Он, скорее, обобщает различные этапы эволюции теоретического осмысления международного обмена товарами и услугами. Его также можно интерпретировать как список выгод первого порядка, на которые, развивая их логику, наслаиваются выгоды следующих уровней. Так, например, в литературе установлено, что торговля стимулирует научно-технический прогресс (Keller 2004) (например, из-за эффекта масштаба и так как более производительные фирмы, выигрывающие от торговли, более склонны к инновациям), и то, что она ведет к снижению торговых наценок отечественных фирм в связи с усилением конкуренции (Feenstra and Weinstein 2017), и то, что торговля между двумя странами снижает риск военного конфликта между ними и способствует снижению военных расходов (Seitz, Tarasov and Zakharenko 2015). Приведенный обзор теорий не претендует на то, чтобы покрыть все возможные источники выгод от торговли, но демонстрирует их разнообразие и масштаб позитивных воздействий международной торговли на экономический рост.

Тем не менее, мир по-прежнему очень далек от того, чтобы все барьеры для торговли были устранены. Несмотря на то, что протекционистские практики негативно оцениваются подавляющим большинством экономистов, они по-прежнему входят в арсенал большинства государств мира. Более того, в последние годы они получают все более широкое распространение. Чтобы дать объяснение новому всплеску протекционизма после Великой рецессии, важно понять его возможные теоретические предпосылки. Пять базовых мотивов для протекционистских мер подробно изложены в следующих разделах.

### **3. Первый тип протекционизма: «протекционизм лоббистов»**

Стандартный неолиберальный подход связывает введение и сохранение таможенных барьеров с влиянием пропротекционистских групп интересов, выигрывающих политическую борьбу. Большая часть протекционистских мер в мире связана с защитой интересов национальных производителей, имеющих влияние на принятие решений. В качестве примера можно привести протекционистские меры, действующие в большинстве стран мира, включающие таможенные тарифы на многие виды продукции, а также всевозможные нетарифные барьеры. Для национальной экономики в целом в большинстве случаев такой протекционизм вреден, однако чистые потери распределяются по экономическим агентам неравномерно.

Протекционизм вреден в первую очередь для потребителей — для них импортные товары становятся дороже. Однако этот проигрыш оказывается распределен по огромному числу отдельных индивидов. Каждый из них по отдельности проигрывает такую незначительную сумму, а их возможности для политической консолидации настолько низки, что они не представляют собой серьезной силы в отстаивании принципов свободной торговли. В то же время протекционизм генерирует выигрыш производителей. В совокупности он меньше, чем проигрыш потребителей, но приходится целиком на относительно небольшое число компаний отрасли, которые крайне мотивированы и легко объединяют усилия в воздействии на государство, с тем чтобы протекционистские меры были введены (Ehrlich 2008). Так протекционизм может победить даже при суммарном негативном воздействии на экономику страны (Grossman and Helpman 1994).

При такой интерпретации протекционизм является результатом рентаориентированного поведения, то есть поведения, нацеленного не на увеличение благосостояния, а на его перераспределение в свою пользу с помощью привилегий, получаемых в данном случае от государства (Tullock 1997; Krueger 1974).

Множество примеров «протекционизма лоббистов» дает история торговой политики США. Например, с 1914-го по 1997 год в США действовал запрет на импорт авокадо из Мексики, объясняемый фитосанитарными соображениями — опасностью попадания в американские сады ряда насекомых-вредителей. В этот период мексиканские авокадо беспрепятственно экспортировались в Европу, а начиная с 1970-х гг. множество проверок Департамента сельского хозяйства США продемонстрировали отсутствие значимых насекомых-вредителей в мексиканском

урожае. Тем не менее, лоббистские усилия калифорнийских производителей авокадо позволили оттянуть снятие запрета на импорт мексиканских авокадо вплоть до 1997 г. (Lamb 2006), когда оно стало частью договоренностей в рамках подготовки Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Снятие запрета на импорт мексиканских авокадо принесло существенные выгоды американской экономике. Так, в 2019/2020 финансовом году импорт авокадо из Мексики принес США 4 млрд долл. добавленной стоимости, 33051 рабочее место, 2,2 млрд долл. доходов работников и 1,1 млрд долл. налоговых поступлений (Williams and Hanselka 2020).

Иной пример «протекционизма лоббистов» в США, актуальный до сих пор, — американская программа поддержки производителей сахара. Кроме квотирования производства для национальных фирм, программа также использует тарифные квоты, а в торговых соглашениях США с другими странами в отношении сахара действуют изъятия. Такая политика приводит к поддержанию цен на сахар внутри США на уровне существенно выше среднемирового (более чем на 100% в отдельные годы), а потери американского населения от нее составляют от 2,4 до 4 млрд долл. (Beghin and Elobeid 2017). Как и в случае ограничений на импорт авокадо, это классический пример политики, приносящей выгоды узкой группе лиц, вовлеченных в соответствующий бизнес, за счет массы потребителей по всей стране.

То, что наиболее очевидные примеры «протекционизма на продажу» представлены торговой политикой США, объясняется относительной транспарентностью американского лоббизма. Ассоциации производителей той или иной продукции имеют вполне легальных представителей в Вашингтоне и делают взносы в избирательные кампании американских политиков. Во многих других странах защита протекционистских практик крупным бизнесом имеет другие формы, однако она не менее широко распространена. Литература, например, демонстрирует свидетельства такого рода протекционизма в Турции (Mitra, Thomakos and Ulubaşoğlu 2002) и Индонезии (Mobarak and Purbasari 2006), а Борхерт и др. (2012) показывают, как обусловленный специальными интересами протекционизм в транспортно-коммуникационных услугах усугубляет континентальное проклятье развивающихся стран, не имеющих выхода к морю.

Завершая раздел про «протекционизм лоббистов», отметим, что рентоориентированным может быть не только протекционизм, но и любые типы торговой политики. Так, Родрик (2018) убедительно доказывает, что современные торговые соглашения, фокусирующиеся не столько на снятии барьеров для международной торговли, сколько на унификации правил функционирования бизнеса (включая такие аспекты, как защита прав интеллектуальной собственности, правила госзакупок, трудовые и экологические стандарты) — это во многом результат рентоориентированного поведения транснациональных корпораций (Kim, Milner 2019). Это фактически другой тип торгового лоббизма: если с помощью протекционизма бизнес защищает свои правила игры, изолируясь торговыми барьерами от мирового рынка, то с помощью торговых соглашений он пытается расширить знакомые ему правила игры на зарубежные рынки.

#### 4. Второй тип протекционизма: «протекционизм индустриализаторов»

«Протекционизм лоббистов» вреден для национального благосостояния. Однако не любая протекционистская мера такова. В отдельных случаях торговые барьеры могут быть полезны не только для отдельных групп интересов, но и для национальной экономики в целом.

Наиболее сильный аргумент в пользу протекционизма — необходимость защиты молодых отраслей. Впервые его использовал секретарь Казначейства США А. Гамильтон, еще в 1790 г. писавший, что создание собственной промышленной базы в стране невозможно без импортных пошлин. Их задача — обеспечить компаниям емкий внутренний рынок и дать возможности воспользоваться эффектом масштаба (Bairoch 1995). Чуть позже аналогичный аргумент развил автор концепции национальной системы политической экономии Ф. Лист, предполагавший проактивную роль государства в развитии экономики и отмечавший, что Великобритания перешла к политике свободной торговли только после того, как стала промышленным и технологическим лидером мира. Распространение же идей свободной торговли на другие государства лишает их возможности повторить ее путь (List 1856). Идеи Ф. Листа получили воплощение и в Германии, и в Российской империи. Более того, в качестве доказательства их правильности современные сторонники «протекционизма индустриализаторов» используют пример уже не Великобритании, а США, которые, в полном соответствии с рекомендациями Ф. Листа, позже других развитых стран отказались от протекционизма, а после этого, став крупнейшей экономикой мира, подобно Великобритании за век до этого, превратились в главного сторонника свободной торговли (Reinert 2007).

Попытки создать собственные промышленные производства через программы поддержки собственных производителей активно использовались развивающимися странами вплоть до 1990-х гг. В том числе из-за необходимости защиты молодых отраслей они не присоединялись к ГАТТ. В 1980-е гг. аргумент получил новую поддержку со стороны новой теории международной торговли П. Кругмана, в которой понятие эффекта масштаба занимало центральное место (Krugman 1979). С учетом разнообразия форм рыночной организации и структур издержек (а следовательно, особенностей реализации эффекта масштаба) торговая либерализация не всегда выступает оптимальным решением. Поддержка собственных компаний в завоевании внешних рынков, а также защита их от иностранных конкурентов на собственном рынке могут быть частью эффективной стратегической торговой политики, которая может вести к издержкам в краткосрочном плане, но создать компании и отрасли-чемпионы, которые в долгосрочном плане ускорят экономический рост (Brander 1986). При этом предполагается, что, когда компания завоевывает лидирующее положение на рынке и сможет пользоваться преимуществами эффекта масштаба сама, протекционистские меры могут быть сняты.

История попыток, успешных и не очень, догоняющего развития XX века — это история стратегической торговой и промышленной политики. Один из наиболее ярких примеров — корейское экономическое чудо, ставшее возможным благо-

даря интенсивной защите внутреннего рынка от импорта одновременно со стимулированием конкуренции между внутренними производителями «чеболями» и поддержкой экспорта (Lee 1997). Другой пример успешного создания сильной высокотехнологичной отрасли — это бразильское авиастроение, созданное в рамках реализуемой в стране с 1950–1980-е гг. политики импортозамещения. Ключевой игрой этой отрасли — созданная в 1969 году компания Embraer, вплоть до настоящего времени остающаяся одним из лидеров мирового рынка региональных самолетов (Helleiner 1992).

Несмотря на отдельные примеры эффективной реализации, «протекционизм индустриализаторов» нельзя считать универсальным рецептом успеха. Во-первых, произвольный выбор отраслевых приоритетов со стороны государства неизбежно сопровождается ошибками. На десятки успешных примеров эффективных программ импортозамещения приходится сотни провалов. Если в странах Юго-Восточной Азии стратегическая торговая и промышленная политика, основанная преимущественно на поддержке экспорта, в основном удалась, то в Латинской Америке, где акцент был сделан на тарифную защиту, успехи оказались гораздо скромнее.

Во-вторых, «протекционизм индустриализаторов» всегда был прекрасным прикрытием для «протекционизма лоббистов», и определить изначально, где из них какой, бывает крайне затруднительно. Аргументы о защите молодых отраслей и стратегической торговой политике — типичные аргументы лоббистов, используемые для сохранения или преумножения их ренты.

Наконец, в-третьих и, по-видимому, в самых важных, характер международной торговли кардинально поменялся за последние тридцать лет. Современная торговля между развитыми и развивающимися странами организована в форме цепочек добавленной стоимости, развитие которых стало возможным благодаря прогрессу в информационно-коммуникационных технологиях. Компоненты товара в рамках данных цепочек неоднократно пересекают границу. Наличие высоких таможенных барьеров лишает развивающиеся страны возможности участия в цепочках добавленной стоимости, а следовательно, возможности приема технологий развитых стран и рабочих мест, создаваемых западными ТНК. Именно эта мотивация заставила многие развивающиеся страны бросить идеи индустриализации под таможенной защитой и присоединиться к усилиям по либерализации торговли в 1980–1990-е гг. (Baldwin 2016). Некоторым из них — Китаю, Индии, Мексике, странам Юго-Восточной Азии — эта стратегия, хотя и в разной степени, принесла успех. «Протекционизм индустриализаторов» существенно потерял в привлекательности.

## **5. Третий тип протекционизма: «протекционизм геостратегов»**

Широкое применение санкционных ограничений в последнее десятилетие позволяет в качестве отдельного явления рассматривать «протекционизм геостратегов». В отличие от «протекционизма лоббистов» и «протекционизма индустриализаторов», нацеленных на создание благоприятных условий для отечественных производителей, «протекционизм геостратегов» нацелен скорее на нанесение вреда целевой стране.



Это приближает протекционизм к санкциям. Традиционно их принято было различать. Протекционистские меры нацелены на создание преимуществ, повышение конкурентоспособности, максимизацию прибыли. Санкции же являются разновидностью отношений власти, они нацелены на политическое сдерживание. Различался и инструментарий протекционизма и санкций: в первом случае использовались тарифные и нетарифные барьеры, во втором — запреты на экспорт и импорт конкретных товаров, запрет на финансовые операции с конкретными компаниями и физическими лицами, конфискация активов (Тимофеев 2019).

Однако четкие различия между протекционизмом и санкциями можно выделить только в теории. Более того, границы между ними стираются в условиях политической конфронтации, существующей, например, между западными странами и Россией или между США и Китаем. В рамках этой конфронтации происходит «вепонизация» взаимозависимости — отказ от того или иного взаимодействия или даже его угроза в условиях асимметричной взаимозависимости используется для воздействия на противника (Farrell and Newman 2019). В таких условиях многие меры торговой политики во все большей степени выступают не средством собственного развития, а оружием: служат цели не максимизации собственной прибыли, а максимизации ущерба сопернику при минимизации негативного побочного эффекта для собственной экономики.

Границы между санкциями и протекционистскими мерами стираются в отношении используемых инструментов. Так, Россия в последние десятилетия неоднократно использовала санитарные и фитосанитарные барьеры для ограничения торговли из стран, с которыми у нее были политические разногласия. В частности, с 2006-го по 2013 год действовал запрет импорта грузинских вин из-за обнаружения в них пестицидов; в 2006 г., а затем в 2013 г. вводился запрет на импорт вин из Молдавии; в 2016 г. был введен запрет на импорт овощей из Турции — формально тоже по фитосанитарным соображениям, однако, не скрывалось, что запрет был введен в ответ на подбитие турецкими ВВС российского самолета Су-24.

Если использование нетарифных барьеров (технических стандартов или санитарных и фитосанитарных ограничений) не противоречит нормам ВТО, то введение дополнительных таможенных тарифов против продукции из стран, входящих в ВТО, невозможно. Это существенно сужало инструментарий «протекционизма геостратегов». Однако в связи с параличом механизма разрешения споров ВТО и общим кризисом этой организации такое ограничение постепенно уходит в прошлое. Так, в 2022 г. целый ряд государств (включая США, Канаду, Великобританию, Австралию и Японию) вывели Россию из режима наибольшего благоприятствования и ввели на весь еще не запрещенный санкциями импорт из нее либо на его часть 35%-ю таможенную пошлину. Это яркий пример того, как совмещается воедино мотивация сдерживания, характерная для санкций, и инструментарий стандартной торговой политики.

Границы между протекционизмом и санкциями все сложнее провести и в части движущих мотивов. Сдерживание технологического развития страны, на которое направлен «протекционизм геостратегов», может рассматриваться не как самоцель, а как условие для повышения конкурентоспособности своего бизнеса в долгосроч-

ном периоде. Это может следовать из новой теории международной торговли, фокусирующей внимание на эффекте масштаба. Современные высокотехнологичные отрасли характеризуются огромной положительной отдачей от масштаба. Развитие виртуальных платформ еще больше ее усиливает, и, как следствие, некоторые рынки характеризуются принципом «победитель забирает все». Технологическое сдерживание конкурента становится инструментом обеспечения такой победы.

В этом ключе, очевидно, следует рассматривать торговую войну, начатую США против Китая. Долгое время китайская экономика идеально дополняла американскую, создавая созависимость двух стран, ставшую основой глобализации в 2000-е годы. Китай обеспечивал США дешевыми потребительскими товарами, получая взамен прямые инвестиции американских компаний, выступающие точкой входа передовых технологий на китайский рынок (Roach 2014). Однако по мере того, как китайская экономика развивалась, от дополнения американской она перешла к конкуренции с ней. Доля высокотехнологичной продукции в китайском экспорте уже в полтора раза выше, чем в американском (30% против 20% в 2021 г.). Принятый в 2015 г. план «Сделано в Китае — 2025» ставит целью переход от статуса «мировой фабрики» к роли производителя высокотехнологичной продукции, по 10 категориям которой (включая информационные технологии, роботов, авиакосмическое оборудование, зеленые технологии, медицинское оборудование) Китай должен стать мировым лидером (McKinsey 2015). Неудивительно, что именно эти отрасли удостоились максимального повышения импортных пошлин при Д. Трампе.

В определенной степени подход США к сдерживанию основного конкурента напоминает стратегию, используемую этой страной против Японии в 1980-е гг. Показательно, что торговым представителем США при Д. Трампе был назначен Р. Лайтхайзер, который непосредственно вел американско-японские торговые переговоры за тридцать лет до этого. «Добровольные ограничения экспорта», которые США навязали Японии, наряду с высокими импортными тарифами в США на целую группу важных товаров, включая автомобили (Satake 2000) и полупроводники (Irwin 1996), тоже можно интерпретировать как «протекционизм геостратегов». Результатом стало торможение японского экономического чуда и потеря Японией статуса главного соперника США в высокотехнологичных секторах.

Едва ли такого же успеха США смогут добиться в отношении Китая, тем более что в отличие от Японии, которая со Второй мировой войны оставалась в военно-политической зависимости от США, Китай не стал занимать в торговой войне пассивно-соглашательную позицию. Более того, ответные меры Китая могут быть точно так же интерпретированы через призму «протекционизма геостратегов». Так, Ким и Маргалит (2021) убедительно демонстрируют, что Китай в своих действиях в рамках торговой войны вводил импортные ограничения в первую очередь на те американские товары, производство которых концентрировалось в районах, поддерживающих на выборах республиканцев. Более того, такая стратегия дала результат в том смысле, что жители этих районов оказывались максимально осведомлены о торговой войне, ощущали ее негативные эффекты и возлагали ответственность за них на Республиканскую партию, снижая ее поддержку на выборах в Конгресс (Kim and Margalit 2021; Blanchard, Bown and Chor 2022). Таким образом, и здесь можно

наблюдать, как мотивация воздействия на противника, характерная для санкций, соединяется со стандартным протекционистским инструментарием.

## **6. Четвертый тип протекционизма: «протекционизм популистов»**

Один из важнейших побудительных мотивов в пользу протекционизма сегодня связан с распределительными эффектами свободной торговли. О них было известно давно. Так, согласно теореме Столпера – Самуэльсона, в странах, специализирующихся на производстве капиталоемких товаров, будут расти доходы владельцев капитала и снижаться – носителей труда (Stolper and Samuelson 1941). Новейшая теория международной торговли указывает на то, что торговля перераспределяет благосостояние от менее производительных фирм, работающих внутри страны, в пользу более производительных, работающих на внешнем рынке (Melitz 2003). Это приводит к концентрации богатства в крупных фирмах, у их акционеров, а дальше по цепочке – в регионах, где эти фирмы расположены.

Данные распределительные эффекты торговли в развитых странах очень похожи на эффекты технологического прогресса: он тоже несет безусловные чистые выгоды обществу при одновременных ощутимых потерях для некоторых его частей – в первую очередь носителей неквалифицированного труда (Rodrik 2011). Неудивительно, что в количественных оценках причин неравенства эти два фактора довольно сложно отделить один от другого. С учетом того, что международная торговля, как и технологический прогресс, обеспечивает чистый выигрыш благосостояния, потери проигравших могли бы быть возмещены за счет выигравших (в рамках налогового перераспределения) и смягчены за счет развития образования, мер переподготовки и обучения неквалифицированного труда. В реальности, однако, это не работает.

Во-первых, есть все свидетельства того, что распределительные эффекты торговли в развитых странах несопоставимо больше, чем выгоды от нее. При уже достигнутом в большинстве развитых стран низком уровне тарифной защиты выигрыш от дальнейшей либерализации будет относительно невелик. Например, выигрыш американской экономики от крайне амбициозного Транстихоокеанского партнерства (с участием США, как это предполагалось изначально) к 2030 г. оценивался в 0,5% ВВП в год, причем из этого выигрыша лишь считанные проценты были связаны со снижением таможенных тарифов (Petri and Plummer 2016). В то же время распределительные эффекты от снижения тарифов даже в либерализованных экономиках могут оставаться весьма значительными. Так, по примерным оценкам Д. Родрика, в экономике со средним уровнем тарифов 5% масштабы перераспределения от владельцев труда к владельцам капитала в результате перехода к свободной торговле составят 45,5 долларов на каждый доллар выигрыша от нее (Rodrik 2018). Компенсирующие перераспределительные меры, реализуемые в таких масштабах, сложно себе представить.

Во-вторых, в США и Европе в последнее десятилетие произошла политизация проблемы неравенства. Рост благосостояния богатых на фоне стагнации или даже снижения реальных доходов среднего класса и бедняков резко подняли градус

напряжения в отношении любых явлений, усиливающих неравенство. Международная торговля — не главное из них, но выступать против нее гораздо проще, чем против роботизации в промышленности или роста «премии за образование». Так протекционизм, получая поддержку широких масс, становится инструментом в руках популистов.

Первые три волны тарифов Д. Трампа, включающие рост пошлин на солнечные панели (30%) и стиральные машины (от 20 до 50%), а также сталь (25%) и алюминий (10%), — это яркий пример «протекционизма популистов». Многочисленные работы свидетельствуют о негативном влиянии этой меры на американскую экономику. Амита и др. (2019) подсчитали, что торговая политика Д. Трампа принесла 1,4 млрд долл. в месяц чистых потерь благосостояния, а ее стоимость для потребителей составила 3,2 млрд долл. в месяц. По оценкам Файгельбаума и др. (2020), чистый ущерб для американской экономики составил 0,04%. Даже для занятости, ради которой, казалось бы, затевались данные тарифы, эффект оказывается отрицательным: некоторое положительное воздействие на занятость в черной металлургии компенсируется снижением занятости в отраслях, использующих сталь и алюминий (где занято в 80 раз больше людей) (Сох 2021), — из-за роста их затрат и ответных торговых ограничений в странах-партнерах. Э. Бланшар и др. (2022) показывают, что торговая политика Д. Трампа привела в итоге к потере от 5 до 40 мест Республиканской партии в Конгрессе на выборах 2018 года. Однако сами по себе американские тарифы, напротив, способствовали поддержке Республиканской партии, а общие потери связаны с ответными мерами — особенно теми, которые крайне эффективно (с точки зрения электорального воздействия) применял Китай. Что касается президентских выборов, то не подлежит сомнению, что риторика против свободной торговли помогла Д. Трампу выиграть президентские выборы 2016 г. Более того, даже несмотря на общий негативный результат его торговой политики, на президентских выборах 2020 г. в двух штатах (Джорджия и Висконсин) дополнительная поддержка населением инициированных им протекционистских мер позволила Д. Трампу преодолеть порог 50% избирателей, в то время как негативное влияние на его рейтинг со стороны ответных мер, хотя и было больше по объему, не сыграло никакой электоральной роли (Lake and Nie 2022).

Пример Д. Трампа продемонстрировал, что обещания ввести протекционистские барьеры могут сыграть на пользу политическому деятелю, с учетом того, что в развитых странах от свободной торговли проигрывает (хотя и в относительно небольших объемах) значительная часть населения, которая, к тому же, склонна преувеличивать роль, которую международная торговля играет в ее проблемах. Схожая ситуация наблюдается в Европейском союзе, выход из которого в некоторых странах приобретает поддержку населения даже в условиях негативных чистых эффектов такого шага. В этом смысле Брекзит — это тоже разновидность «протекционизма популистов».

И даже после того, как протекционистская торговая политика реализована и ее негативные экономические последствия уже проявились, она остается крайне живучей. Вероятно, это особенно характерно для американской избирательной системы, в которой отдельные штаты играют диспропорционально большую роль

в результатах выборов, поэтому те или иные политические меры (в том числе протекционизм), получающие поддержку в этих штатах, могут быть политически предпочтительными, даже если они приводят к провалу в масштабах всей страны. Заметим, что администрация Дж. Байдена так и не отменила многие из введенных Д. Трампом ограничительных мер, хотя о снятии барьеров против Великобритании, Японии, Канады и Мексики (последних двух — еще при Д. Трампе) все же удалось договориться. Даже в отношении ЕС о полном снятии тарифных барьеров речи не идет, хотя они были смягчены по сравнению с исходным вариантом, установленным Д. Трампом. Подавляющее большинство новых таможенных пошлин в отношении Китая продолжают действовать.

Заметим в завершение, что «протекционизм популистов» — это явление, характерное для развитых стран. И дело здесь не только в особенностях политической системы, заставляющих людей, принимающих решения, ориентироваться на мнение избирателей, но и в сугубо экономической основе этого явления. Из теоремы Столпера — Самуэльсона следует, что только в развитых странах, обладающих значительным запасом капитала, свободная торговля ведет к снижению доходов носителей труда. В развивающихся всё наоборот: заработные платы неквалифицированной рабочей силы должны расти. Это необязательно происходит на практике в силу инерции и низкой гибкости рынка труда (Topalova 2010), но к негативному влиянию на доходы широких слоев населения свободная торговля точно не ведет, а потому «протекционизм популистов» здесь не имеет никакого смысла.

## **7. Пятый тип протекционизма: «беневоолентный протекционизм»**

«Беневоолентный протекционизм» — это протекционизм во имя общественного блага. В наиболее явном виде он реализуется для защиты окружающей среды. Ужесточение экологической политики в развитых странах делает национальных производителей менее конкурентоспособными по сравнению с импортерами из стран, где такой политики не проводится. В этих условиях новые пограничные барьеры, защищающие национальный бизнес, сделают его более сговорчивым к усилению неприятных для него мер экологического регулирования.

По правилам ВТО, экологические проблемы могут служить основанием для ограничения доступа на рынок тех или иных товаров, но на практике в течение долгого времени это было почти невозможно: большая часть конфликтов между свободной торговлей и предотвращением экологического ущерба решалась в пользу первой. Хорошо известны торговые споры по поводу эмбарго на импорт тунца из Мексики в США, направленного на защиту дельфинов, а также по поводу эмбарго на импорт в США креветок из стран, где не используются сети, безопасные для морских черепах. В целом, США — рекордсмен по количеству связанных с окружающей средой споров в рамках ГАТТ/ВТО, причем во всех случаях они де-факто проигрывали — введенные в США ограничения признавались противоречащими соглашению. В рамках дилеммы «товар или процесс» в ВТО сформировалась практика признания претензий к производителю правомерными только в том случае, если они касаются самого товара, а не способа, которым он был произведен (Howse and Regan 2000).

Сейчас ситуация, однако, существенно изменилась. Во-первых, ВТО находится в кризисе, а одновременно и к принципу необходимости различения «товара» от «процесса» стало накапливаться все больше вопросов (Howse and Regan 2000). Во-вторых, на первый план в международной политической повестке в последнее десятилетие вышла проблема глобального изменения климата. То внимание, которое ему уделяется во многих государствах, а также характер климатической системы как глобального общественного блага дает гораздо больше оснований использовать весь спектр инструментов для защиты климата, чем для защиты дельфинов или черепах. В-третьих, воздействие политики по сокращению выбросов парниковых газов на конкурентоспособность фирм настолько велико, что невозможно избежать дискуссии о необходимости компенсационных тарифов, направленных на снижение бремени климатического регулирования для компаний из стран с наиболее жестким регулированием.

В 2019 г. Европейская комиссия объявила о планах по введению пограничного компенсационного углеродного механизма (ПКУМ): системы мер, нацеленных на «выравнивание правил игры» в реализации климатической политики для европейских производителей и импортеров углеродоемкой продукции. ПКУМ будет действовать с 2023 г., сначала — в рамках переходной фазы. Платежи в его рамках начнутся с 2026 г. Пока регулирование включает шесть групп товаров (железо и сталь, алюминий, цемент, удобрения, электроэнергия и водород), максимально подверженных «утечке углерода», то есть риску утери конкурентоспособности европейских производителей из-за жесткого климатического регулирования в ЕС (European Commission 2022). ПКУМ не является мерой торговой политики в буквальном смысле. Платежи в его рамках будут осуществляться не экспортерами продукции в ЕС, а европейскими покупателями импортной продукции. Этот факт, а также синхронизация платежей с ценой единицы выбросов на внутриевропейском рынке торговли квотами на выбросы парниковых газов, позволяет европейским регуляторам настаивать на соответствии новой нормы правилам ВТО. Государства, которые пострадают от введения ПКУМ, с этим не вполне согласны (Dugán 2023), однако, этот вопрос лежит в юридической плоскости. Для целей данной статьи важно то, что ПКУМ выступает как торговый барьер — полноценная разновидность протекционизма.

При этом можно ожидать, что подобные барьеры будут постепенно распространяться. Они являются логичным следствием неравномерности климатической политики: если одни страны хотят вести ее более активно, чем другие, компенсационные пограничные механизмы — это единственный способ для них сделать это без ущерба для собственной экономики. В США возможности введения пограничных углеродных барьеров рассматривались еще в 2009 г., когда они были обозначены в билле Ваксмана — Марки, предполагающем создание системы торговли квотами на выбросы на территории страны (Макаров 2012). В дальнейшем ни одна дискуссия о климатической политике в США не обходилась без упоминания пограничных барьеров для предотвращения утечки углерода. Показательно, что они рекомендованы даже в совместном обращении экономистов по вопросу углеродного дивиденда, опубликованного в 2019 г. (The Wall Street Journal 2019). Письмо, ставшее

самым представительным публичным обращением в истории американского экономического сообщества, было подписано 3640 экономистами, включая 28 нобелевских лауреатов. Очевидно, что подавляющее большинство из них при этом поддерживают идеи свободной торговли.

Возможно, идея пограничных углеродных барьеров выйдет и на международный уровень. У. Нордхаус (2015) выступил с идеей климатического клуба — объединения стран, осуществляющих активную климатическую политику и вводящих пограничный компенсационный углеродный механизм по отношению к третьим странам, которые не готовы ставить сопоставимые климатические цели. Такой механизм, с одной стороны, защищает бизнес в странах-энтузиастах от «утечки выбросов», а с другой — стимулирует другие экономики присоединиться к клубу для получения доступа на его рынки. Идея, пусть и в несколько измененном виде, уже фактически реализована в рамках Группы семи (G7 Germany 2022).

Если идея пограничных углеродных барьеров уже стала мейнстримом в экономической науке и практике международных отношений, а также нашла воплощение в реальных мерах торговой политики, то в отношении других общественных благ «беневоле́нтный протекционизм» пока находится на уровне обсуждений. Тем не менее, ситуация может измениться в будущем. Например, прогрессивное налогообложение, которое предлагается многими экономистами для борьбы с неравенством (Piketty 2017; Saez and Zucman 2019), может приводить к утечке производства за рубеж не в меньшей степени, чем климатическая политика. Бизнесу будет проще принять подобную меру, если параллельно он будет защищен от иностранной конкуренции пограничным компенсационным барьером. Та же логика касается и поддержания трудовых стандартов и борьбы с социальным демпингом, например, использованием потогонных производств и детского труда. Такие практики дают конкурентные преимущества применяющим их странам в привлечении зарубежных инвестиций, что провоцирует «гонку по нисходящей» в отношении трудовых стандартов (Davies and Vadlamannati 2013). Торговые барьеры против компаний из подобных стран видятся многим решением проблемы. Ди Телья и Родрик (2020) на основе проведенных опросов демонстрируют, что в США спрос на протекционистские компенсационные меры, защищающие высокие трудовые стандарты развитых стран от «нечестной» конкуренции со стороны развивающихся, достаточно высок. Можно ожидать, что по мере дальнейшего усиления проблемы неравенства, ее политизации в развитых странах и снижения роли ВТО в регулировании международной торговли «беневоле́нтный протекционизм» в отношении защиты высоких трудовых стандартов и практик прогрессивного налогообложения будет распространяться так же, как сейчас это делает «беневоле́нтный протекционизм» для борьбы с изменением климата.

## 8. Заключение и дискуссия

Выделенные пять типов протекционизма позволяют систематизировать мотивы, по которым торговые барьеры внедряются в разных странах. Конечно, не всегда возможно однозначно отнести каждую протекционистскую меру к одной из перечисленных групп. Так, «протекционизм индустриализаторов» может служить при-

крытием для «протекционизма лоббистов», но де-факто обе цели — защита молодых отраслей и защита ренты производителей — могут реализовываться одновременно. «Протекционизм геостратегов» может реализовываться одновременно с «протекционизмом популистов» — такую комбинацию являют собой часть таможенных тарифов против Китая, введенных по инициативе Д. Трампа (например, повышение пошлин на солнечные панели из Китая). «Протекционизм геостратегов» может быть также очень выгодным для лоббистов и реализовываться под их влиянием. Так, продовольственное эмбарго, введенное Россией в 2014 г., не только ударило по фермерам из западных стран (в первую очередь, европейским), но и принесло существенные выгоды российским производителям (Волчкова и Кузнецова 2019) при одновременном росте рыночной концентрации в отрасли (Yanbykh, Saraikin and Lerman 2020). Это позволяет видеть в эмбарго и элементы «протекционизма лоббистов».

Предложенная в статье классификация (см. Таблицу 1) позволяет объяснить инверсию протекционизма, произошедшую после кризиса 2008–2009 гг. В последние полтора десятилетия протекционистские меры все шире применяются развитыми странами, которые до того, напротив, были главными сторонниками свободной торговли. Напротив, развивающиеся страны, для которых характерен большой уровень тарифной и нетарифной защиты собственного рынка, наоборот, сохраняют тренд на либерализацию.

**Таблица 1.** Примеры и характеристики протекционизма каждого из пяти типов

Тип протекционизма	Цель	Какие страны обычно вводят	Примеры	Результат для общего благосостояния в вводящей стране
«Протекционизм лоббистов»	Поддержка отечественных производителей	Все	Запрет на импорт авокадо в США (1914-1997), ограничение импорта сахара в США (до настоящего времени), высокие импортные пошлины на автомобили в России (с 2001 г.)	Отрицательный
«Протекционизм индустриализаторов»	Запуск индустриализации, развитие молодых отраслей	Развивающиеся	Поддержка авиастроения в Бразилии в 1960-1970 гг., протекционизм в отношении промышленных отраслей в Республике Корея и Тайване в 1970-1990 гг.	Положительный при успешной имплементации
«Протекционизм геостратегов»	Сдерживание страны — политического соперника	Все	Добровольные ограничения экспорта в Японии в 1970-1980-е гг., часть таможенных пошлин США против Китая с 2018 г., эмбарго России на импорт вина из Грузии в 2008-2013 гг., эмбарго на импорт томатов из Турции в 2016-2018 гг., санкции против России в 2022 г.	Отрицательный; может быть положительным, если политическая сила конвертируется в экономическую



Тип протекционизма	Цель	Какие страны обычно вводят	Примеры	Результат для общего благосостояния в вводящей стране
«Протекционизм популистов»	Получение электоральной поддержки	Развитые	Торговые пошлины США на сталь и алюминий из Китая, ЕС, Канады и Мексики с 2018 г.	Отрицательный; может наблюдаться положительное влияние на распределение благосостояния
«Беневоленный протекционизм»	Обеспечение общественных благ	Развитые	Эмбарго США на импорт тунца из Мексики в 1990 г., Европейский компенсационный углеродный механизм в ЕС с 2023 г.	Сложно оценить ввиду сложностей в оценке общественных благ

Такая инверсия связана с двумя процессами. Во-первых, ушло в прошлое массовое применение «протекционизма индустриализаторов», характерного для развивающегося мира. С конца 1980-х — начала 1990-х гг. большинство развивающихся стран отказались от идей импортозамещения, увидев другой, более быстрый и надежный, способ индустриализации — через привлечение западного капитала и интеграцию в цепочки создания стоимости.

Во-вторых, получает все большее распространение практика «протекционизма популистов», характерного, наоборот, для развитых стран, что связано с поляризацией их населения и политизацией проблемы неравенства на фоне объективных неблагоприятных последствий свободной торговли для распределения доходов в развитом мире.

В ближайшем будущем можно ожидать распространения «беневоленного протекционизма» — по мере дальнейшего роста обеспокоенности проблемами окружающей среды и устойчивого развития в целом. Так как такой тип протекционизма также характерен для развитых стран, его широкое использование лишь усилит наблюдающуюся инверсию.

Последнее десятилетие характеризуется и широким использованием «протекционизма геостратегов». Он применяется и развитыми и развивающимися государствами, однако, в последних в большинстве случаев — в качестве ответной меры или же против других развивающихся государств. Связано это с тем, что для развивающегося мира торговля имеет большую ценность, и они менее охотно от нее отказываются, оставаясь приверженными политике либерализации. В качестве примера на уровне риторики можно привести речь Си Цзиньпина в защиту глобализации на Давосском форуме 2017 г., а на уровне реальных действий — вступившее в полную силу в 2021 г. соглашение об Африканской континентальной зоне свободной торговли, ставшее прорывом для процессов торговой либерализации в Африке, или запущенное с 2022 г. Всестороннее региональное экономическое партнерство, главными двигателями которого выступали Китай и страны АСЕАН.

В этой связи разговоры о повсеместной деглобализации выглядят некоторым упрощением. На уровне торговой политики процессы глобализации действительно обращаются вспять в западном мире. Однако из того факта, что именно он был

главным драйвером глобализации в прошлом, не следует переносить эту же тенденцию на другие части планеты. Развивающиеся страны больше, чем когда-либо осознают выгоды, извлекаемые ими из международной торговли, и сохраняют тренд на увеличение открытости экономики.

## Библиография

Волчкова Н.А., Кузнецова П.О. Сколько стоят контрсанкции: анализ благосостояния // Журнал Новой экономической ассоциации. 2019. Том 4. №3. С.173-183.

Макаров И.А. Роль США в противодействии глобальному изменению климата // США и Канада: экономика, политика, культура. 2012. № 4. С.101-117.

Макаров И.А. Международная торговля: от гиперглобализации к замедлению международных обменов // Мировая экономика в период больших потрясений / ред. Л. М. Григорьев, А. А. Курдин, И. А. Макаров. М.: ИНФРА-М, 2022. С. 117-146.

Тимофеев И.Н. Политика санкций: однополярный или многополярный мир? // Вестник международных организаций. 2019. Том 14. №3. С. 9-26.

Amiti M., Redding S., Weinstein D. The Impact of the 2018 Trade War on Prices and Welfare // Journal of Economic Perspectives. 2019. Vol. 33. No 4. P. 187-210.

Bairoch P. Economics and World History: Myths and Paradoxes. Chicago: University of Chicago Press, 1995.

Baldwin R.E. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Cambridge: Harvard University Press, 2016.

Beghin J.C., Elobeid A. Analysis of the US Sugar Program. 2017 // <https://www.aei.org/wp-content/uploads/2017/11/Analysis-of-the-US-Sugar-Program.pdf> (доступ 24 апреля 2023).

Blanchard E.J., Bown C.P., Chor D. Did Trump's trade war impact the 2018 election? 2019 // NBER Working Paper 26434 / [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w26434/w26434.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w26434/w26434.pdf) (доступ 24 апреля 2023).

Borchert I., Gootiiz B., Grover A., Matoo A. Landlocked or Policy Locked? How Services Trade Protection Deepens Economic Isolation. 2012 // <https://ferdi.fr/dl/df-HQS8qbA1eJDXLQb6BE38YyYY/document-landlocked-or-policy-locked-how-services-trade-protection-deepens.pdf> (доступ 24 апреля 2023).

Brander J.A. Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy // Strategic Trade Policy and the New International Economics (ed. by P. Krugman). Cambridge: MIT Press, 1986.

Clark Center Forum. Free Trade. 2012 // <https://www.igmchicago.org/surveys/free-trade/> (доступ 24 апреля 2023).

Cox L. The long-term impact of steel tariffs on US manufacturing. 2021 // [https://economics.princeton.edu/wp-content/uploads/2022/06/cox\\_steel\\_20220601.pdf](https://economics.princeton.edu/wp-content/uploads/2022/06/cox_steel_20220601.pdf) (доступ 24 апреля 2023).

Davies R.B., Vadlamannati K.C. A race to the bottom in labor standards? An empirical investigation // Journal of Development Economics. 2023. Vol. 103. P. 1-14.

Di Tella R., Rodrik D. Labour market shocks and the demand for trade protection: Evidence from online surveys // The Economic Journal. 2020. Vol. 130. No 628. P.1008-1030.

- Dixit A.K., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // *American Economic Review*. 1977. Vol. 67. No 3. P. 297-308.
- Durán G.M. Securing Compatibility of Carbon Border Adjustments with the Multilateral Climate and Trade Regimes // *International & Comparative Law Quarterly*. 2023. Vol. 72. No 1. P. 73-103.
- Ehrlich S.D. The Tariff and the Lobbyist: Political Institutions, Interest Group Politics, and US Trade Policy // *International Studies Quarterly*. 2008. Vol. 52. No 2. P. 427-445.
- European Commission. European Green Deal: Agreement reached on the Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). 2022 // [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_22\\_7719](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_7719) (доступ 24 апреля 2023).
- Fajgelbaum P.D., Goldberg P.K., Kennedy P.J., Khandelwal A.K. The return to protectionism // *The Quarterly Journal of Economics*. 2020. Vol. 135. No 1. P. 1-55.
- Farrell H., Newman A.L. Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion // *International Security*. 2019. Vol. 44. No 1. P.42-79.
- Feenstra R.C., Weinstein D.E. Globalization, Markups, and US Welfare // *Journal of Political Economy*. 2017. Vol. 125. No 4. P.1040-1074.
- G7 Germany. G7 Leaders' Communiqué. 2022 // <https://www.g7germany.de/resource/blob/974430/2062292/9c213e6b4b36ed1bd687e82480040399/2022-07-14-leaders-communicue-data.pdf?download=1> (доступ 24 апреля 2023).
- Global Trade Alert. Global Dynamics. 2023 // [https://www.globaltradealert.org/global\\_dynamics](https://www.globaltradealert.org/global_dynamics) (доступ 24 апреля 2023).
- Grossman G.M., Helpman E. Endogenous Innovation in the Theory of Growth // *Journal of Economic Perspectives*. 1994. Vol. 8. No 1. P. 23-44.
- Heckscher E. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income // *Ekonomisk Tidskrift*. 1919. No 21. P. 497-512.
- Helleiner G.K. Trade Policy, Industrialization, and Development: New Perspectives. Oxford: Oxford University Press, 1992.
- Howse R., Regan D. The product/process distinction – an illusory basis for disciplining 'unilateralism' in trade policy // *European Journal of International Law*. 2000. Vol. 11. No 2. P. 249-289.
- Irwin D.A. The US-Japan semiconductor trade conflict // *The Political Economy of Trade Protection* (ed by A.O. Krueger). Chicago: University of Chicago Press, 1996. P. 5-14.
- Keller W. International Technology Diffusion // *Journal of Economic Literature*. 2004. Vol. 42. No 3. P.752-782.
- Kim S.E., Margalit Y. Tariffs as electoral weapons: the political geography of the US–China trade war // *International Organization*. 2021. Vol. 75. No 1. P. 1-38.
- Kim I.S., Milner H.V. Multinational Corporations and their Influence Through Lobbying on Foreign Policy // *Multinational Corporations in a Changing Global Economy*. 2019. P. 497-536.
- Krueger A.O. The Political Economy of the Rent-seeking Society // *American Economic Review*. 1974. Vol. 64. No 3. P. 291-303.
- Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade // *Journal of International Economics*. 1979. Vol. 9. No 4. P. 469-479.

- Lake J., Nie J. The 2020 US Presidential election and Trump's wars on trade and health insurance // *European Journal of Political Economy*. 2022. 102338.
- Lamb R.L. Rent Seeking in US-Mexican Avocado Trade // *Cato Journal*. 2006. Vol. 26. No 1. P. 159-177.
- Lee J. The maturation and growth of infant industries: the case of Korea // *World Development*. 1997. Vol. 25. No 8. P. 1271-1281.
- List F. *National System of Political Economy*. Philadelphia: JB Lippincott & Company, 1856.
- McKinsey. China is betting big on these 10 industries. 2015 // <https://web.archive.org/web/20180915122827/http://mckinseychina.com/chinas-new-initiative-to-promote-homegrown-technology/> (доступ 24 апреля 2023).
- Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*. 2003. Vol. 71. No 6. P.1695-1725.
- Mitra D., Thomakos, D.D., Ulubaşoğlu, M.A. "Protection for Sale" in a Developing Country: Democracy vs. Dictatorship // *Review of Economics and Statistics*. 2002. Vol. 84. No 3. P. 497-508.
- Mobarak A.M., Purbasari D.P. Corrupt protection for sale to firms: evidence from Indonesia. 2006 // <http://spinup-000d1a-wp-offload-media.s3.amazonaws.com/faculty/wp-content/uploads/sites/45/2019/06/corrupt-protection-for-sale-to-firms.pdf> (доступ 24 апреля 2023).
- Nordhaus W. Climate clubs: Overcoming free-riding in international climate policy // *American Economic Review*. 2015. Vol. 105. No 4. P. 1339-1370.
- Ohlin B. *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press, 1967.
- Petri P.A., Plummer M.G. The economic effects of the Trans-Pacific Partnership: New estimates. 2016 // <https://www.aapa-ports.org/files/PDFs/Peterson%20Institute%20TPP%20report.pdf> (доступ 24 апреля 2023).
- Piketty T. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press, 2017.
- Porter M. *Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1998.
- Reinert E.S. *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor*. New York: Public Affairs, 2019.
- Roach S. *Unbalanced: The Codependency of America and China*. New Have: Yale University Press, 2014.
- Rodrik D. *The globalization paradox: Democracy and the future of the world economy*. New York: W. W. Norton & Company, 2011.
- Rodrik D. Populism and the Economics of Globalization // *Journal of International Business Policy*. 2018. No 1. P. 12-33.
- Saez E., Zucman G. *The triumph of injustice: How the rich dodge taxes and how to make them pay*. New York: W. W. Norton & Company, 2019.
- Satake M. Trade conflicts between Japan and the United States over market access; the case of automobiles and automotive parts. 2000 // <https://crawford.anu.edu.au/pdf/pep/pep-310.pdf> (доступ 24 апреля 2023).
- Seitz M., Tarasov A., Zakharenko R. Trade Costs, Conflicts, and Defense Spending // *Journal of International Economics*. 2015. Vol. 95. No 2. P. 305-318.

Stolper W.F., Samuelson P.A. Protection and real wages // *The Review of Economic Studies*. 1941. Vol. 9. No 1. P. 58-73.

The Wall Street Journal. Economists' Statement on Carbon Dividends. 2019 // <https://www.wsj.com/articles/economists-statement-on-carbon-dividends-11547682910> (доступ 24 апреля 2023).

Topalova P. Factor immobility and regional impacts of trade liberalization: Evidence on poverty from India // *American Economic Journal: Applied Economics*. 2010. Vol 2. No 4. P.1-41.

Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft // *Economic Inquiry*. 1967. Vol. 5. No 3. P. 224-232.

Williams G.W., Hanselka D. The Economic Benefits of U.S. Avocado Imports from Mexico. 1967 // <https://mhaia.org/wp-content/uploads/2022/03/Report-National-and-State-Economic-Benefits-of-Avocado-Imports-from-Mexico-2020-Update-Final.pdf> (доступ 24 апреля 2023).

World Trade Organization. Report of the TPRB from the Director-General on Trade-Related Developments. 2020 // <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/TPR/OVW16.pdf&Open=True> (доступ 24 апреля 2023).

Yanbykh R., Saraikin V., Lerman Z. Changes in Russia's agrarian structure: What can we learn from agricultural census? // *Russian Journal of Economics*. 2020. Vol. 6. No 1. P. 26-41.