

УДК 339.54

**НОВЫЕ РЕАЛИИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА:
ВЛИЯНИЕ НА СТРАТЕГИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ КИТАЯ**

Чжан Хуйвэнь, аспирантка кафедры международной политической экономики,
Белорусский государственный университет

Zhang Huiwen, Ph.D. student, International Political Economy Department,
Belarusian State University, kavalious.aliaksandr@gmail.com

Аннотация. В статье рассматривается изменение стратегического поведения китайских компаний в условиях торговых войн с США. Продемонстрировано, что перспективными направлениями преодоления последствий таможенных барьеров являются ускоренное внедрение технологических инноваций, локализация цепочек создания ценности, ориентация на диверсифицированные рынки и внедрение современных систем корпоративного управления.

Ключевые слова: международная торговля, протекционизм, торговая война, стратегия предприятия.

В 2018 году США спровоцировали первую торговую войну с Китаем. Стороны провели несколько раундов экономических и торговых консультаций прежде, чем в 2020 году подписали первый этап китайско-американского торгово-экономического соглашения. Однако с момента вступления Трампа в должность Президента США в январе 2025 года торговая война резко обострилась.

В феврале Трамп ввёл 10 %-й тариф на китайские товары, и Китай незамедлительно ввёл ответные пошлины на американские энергоносители. 4 марта США удвоили пошлины до 20%, а Китай ввёл 10-15%-й тариф на американскую сельскохозяйственную продукцию, включая такой важный для экспорта США продукт, как соевые бобы. 2 апреля США ввели «взаимные пошлины» в отношении более чем 180 стран мира, установив для Китая таможенный тариф в размере 34%. Через день, 4 апреля, Китай принял ответные меры симметричные меры и также установил 34%-й тариф на американские товары. 9 апреля США повысили пошлины на китайские товары ещё на 50%, доведя их до 84% – и в тот же день Китай ответил аналогичным жестом, а 12 апреля китайские пошлины на товары из США были повышены до 125%.

При этом Китай официально опубликовал коммюнике «Позиция Китая по некоторым вопросам китайско-американских экономических и торговых отношений», в котором ясно обозначил свою позицию: в торговой войне нет победителей, и протекционизм не имеет выхода; лучший способ преодолеть разногласия – искать варианты взаимовыгодного сотрудничества посредством равноправного диалога. 10-11 мая 2025 г. Китай и США провели переговоры высокого уровня по торгово-экономическим вопросам в Женеве, в ходе которых стороны договорились о создании механизма экономических и торговых консультаций. 14 мая Соединённые Штаты отменили 91 % пошлин, введённых на китайские товары, и пересмотрели 34 % ответных пошлин (24 % были приостановлены на 90 дней, а оставшиеся 10% пошлин были сохранены). Этот абсурдный международный фарс на время приостановился.

В последние годы введение торговых барьеров и экономических санкций стали привычными инструментами укрепления экономической гегемонии Соединённых Штатов, при этом односторонние санкции постепенно расширились до многосторонних, которые по мнению инициаторов будут более точными и действенными [1].

Ведение Соединёнными Штатами санкционного давления требует от китайских компаний принятия мер по борьбе с последствиями санкций. Первым шагом противодействия является изучение правовую системы США для создания механизма раннего предупреждения о рисках санкций, чтобы избежать попадания в список предприятий, подлежащих санкциям. Методы правовой защиты можно разделить на административные и судебные [2]. Меры торговой защиты Китая включают антидемпинговые, антисубсидиционные и иные защитные меры.

Отраслевые ассоциации и бизнес-ассоциации, в которых расположены предприятия, также должны принимать меры для предоставления предприятиям оперативной информационной поддержки и эффективных услуг, а также информировать о необходимых мерах правительство. Необходимо сформировать механизм сотрудничества, позволяющий правительству, отраслевым ассоциациям и предприятиям координировать свои действия для эффективного реагирования на неблагоприятные ситуации [3].

Компании, включенные в список субъектов, подпадающих под санкции, должны выстраивать стратегию предотвращения потерь. Организационные меры требуют своевременное прекращение запрещенной деятельности; оперативное разъяснение клиентам или потенциальным клиентам смысл санкционных претензий и выполнение требований, чтобы предотвратить расторжение контрактов, связанных с незапрещенной деятельностью; согласование перехода платежей на собственную валюту; для сделок, отмененных клиентами из-за воздействия санкций, находить альтернативные виды деятельности, не затронутые санкциями [4].

Тарифная война нацелена на две группы отраслей в Китае: на традиционные трудоёмкие отрасли, составляющие умеренную долю импорта США, для сокращения торгового дефицита и решения проблемы занятости в американской обрабатывающей промышленности, и на высокотехнологичные стратегические развивающиеся отрасли Китая для сохранения передовых преимуществ американской обрабатывающей промышленности. Трудоёмкие отрасли не являются основными целями торговой войны, она фактически направлена на сохранение лидирующих позиций США в области исследований и технологий, изменение траектории экономического развития, сформированной глобальным разделением труда, сдерживание трансформации и модернизации китайских отраслей из трудоёмких в капиталоемкие и замедление темпов перехода китайской обрабатывающей промышленности из низших в средние звенья глобальной цепочки создания стоимости. Парадоксальность ситуации заключается в том, что Соединённые Штаты, мировой лидер с самым мощным научно-технологическим потенциалом, проводят политику протекционизма, в то время как Китай, являющийся «догоняющим последователем», стоит на позициях либерализации мировой торговли.

Согласно данным Министерства торговли Китая импорт США из Китая в основном состоит из электромеханической продукции. В первой половине 2018 года, когда случилась первая торговая война, экспорт электромеханической продукции из Китая в США увеличился на 8%, составив 62,6% от общего объёма экспорта Китая в США за тот же период. И хотя США являются крупнейшим экспортным рынком Китая, китайские компании могут компенсировать часть негативного влияния за счёт диверсификации экспорта на рынки ЕС, АСЕАН и стран инициативы «Один пояс, один путь».

Китайским предприятиям следует укреплять конкурентоспособность, поскольку стратегия низких цен может принести лишь краткосрочную выгоду – и подлинной перспективой для китайских компаний в глобальной торговле является выстраивание стратегии развития на основе технологических инноваций. В условиях пошлин, введенных Соединёнными Штатами, китайские компании должны ускорить технологический прогресс. Начало торговой войны вызвало ощущение кризиса в китайской высокотехнологичной промышленности, поскольку ключевые технологии для многих высокотехнологичных продуктов принадлежат Соединённым Штатам, и прекращение экспорта таких технологий в Китай негативно сказалось на цепочке поставок китайской промышленности. В этой связи китайским компаниям приходится самостоятельно разрабатывать и осваивать ключевые технологии, что связано с развитием предприятий и всей страны в целом.

Ярким примером удачной стратегии является компания Huawei. Созданная в 1987 году, уже в 1990 году Huawei выпустила первый продукт собственной разработки – малогабаритный коммутатор ВНОЗ, ознаменовав вступление в сектор производства телекоммуникационного оборудования. Существенные инвестиции

Huawei в перспективные развивающиеся области, такие как смартфоны, облачные вычисления и искусственный интеллект, продолжали укреплять её позиции во всём мире. Сегодня Huawei является по-настоящему глобальной компанией, и история санкций против компании началась ещё в 2003 году.

Ключевой стратегический подход Huawei к преодолению санкций и достижению развития заключается в её независимости и автономности.

1. Мощные независимые возможности НИОКР. В 2024 году расходы Huawei на НИОКР достигли 179,7 млрд юаней, что составляет примерно 20,8% от годовой выручки. По состоянию на 31 декабря 2024 года в отделе НИОКР Huawei работало около 113 000 сотрудников, что составляет 54,1% от общей численности персонала компании, и компания владела более 150.000 патентов по всему миру.

2. Комплексная независимая система поставок обеспечивает бесперебойное производство продукции Huawei и позволяет обойти западные санкции. Используя мощный индустриальный потенциал Китая, Huawei создала полноценную производственную цепочку и систему поставок. Уровень локализации смартфонов серии Mate 60 достиг 90%, при этом в цепочке поставок задействовано не менее 79 китайских компаний.

3. Независимый внутренний рынок обеспечивает бесперебойную работу предприятий. Благодаря высокому спросу на внутреннем рынке, обширным ресурсам в области исследований и разработок, производства и сбыта, а также развитой координации отраслевой цепочки и интеграции ресурсов, продукция Huawei гарантированно будет производиться и продаваться в штатном режиме.

4. Уникальная система корпоративного управления и корпоративная культура обеспечивают независимость компании. Huawei реализует систему владения сотрудниками акциями предприятия, в рамках которой профсоюз выполняет обязанности акционера. Сотрудники имеют право на дивиденды и право на получение дохода от роста стоимости акций, и такая система значительно мотивирует сотрудников к работе и повышает их чувство принадлежности к компании [5].

Пример компании отлично демонстрирует возможные пути преодоления санкционного давления.

Список использованных источников

1. Liu Qiuyue. Research on corporate compliance countermeasures under the US OFAC enforcement mechanism. / Liu Qiuyue // Zhongnan University of Economics and Law, 2022
2. Liu Yingying. The impact of US economic sanctions on Shenzhen enterprises / Liu Yingying // 2023
3. Wang Lijuan. Fighting back against trade bullying with the "Three New Things": Enterprises will take advantage of the situation / Wang Lijuan // China Economic Times. – 2024. – No. 1.
4. Li Xuhua. The impact of US economic sanctions on my country's port and shipping enterprises and its countermeasures / Li Xuhua // China Ports. – 2019.
5. Liang Jiarong. Huawei's independent path to breaking through sanctions: a lesson for the growth of high-tech companies in the new era. / Liang Jiarong // School of Marxism, Minnan Normal University, 2025.