Россия и Америка в XXI веке. 2013-2023

ISSN 2070-5476

URL - <http://rusus.jes.su>

Все права защищены

Выпуск № 4 Том . 2019

Вязкое болото тарифной войны

Портной Михаил Анатольевич
Институт США и Канады РАН
Российская Федерация, Москва

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные аспекты тарифной войны, которую администрация Трампа ведёт против своих главных торговых партнёров в мировой экономике в надежде устранить перекосы в торговых отношениях с ними. Раскрываются причины компромиссного поведения основных мировых партнёров США в этом торговом конфликте и даётся оценка попыткам администрации Трампа решить проблемы на путях тарифных войн. Отмечаются основные события тарифной войны, которую США ведут в течение всего времени пребывания Трампа на посту президента страны. Представлены положения о наличии фундаментальных причин торговых дисбалансов, вызванных строением современного международного разделения труда в условиях глобализации. Отмечается, что вызовы глобализации требуют, чтобы США пересмотрели стратегию развития своей экономики в сторону создания масштабного потенциала новых рабочих мест на путях сотрудничества с мировыми партнёрами. Рассматриваются события тарифной войны США в отношении основных торговых партнёров и даётся оценка протекционистской политике США.

Ключевые слова: Трамп, США, дисбалансы, тарифная война, Китай, ЕС, НАФТА

Дата публикации: 20.12.2019

Ссылка для цитирования:

Портной М. А. Вязкое болото тарифной войны // Россия и Америка в XXI веке. – 2019. – Выпуск № 4. URL: <https://rusus.jes.su/s207054760008208-5-1/>. DOI: 10.18254/S207054760008208-5

Экономическая подоплека тарифных войн Трампа

На исходе третьего года пребывания Дональда Трампа на посту президента обнаруживается, что то новое, что власти США внесли в мировую экономику, – это затяжные тарифные войны, означающие возврат от движения в сторону развитой глобальной экономики к торговому противостоянию по примеру 1930-х годов, сопровождавшему мучительное преодоление «Великой депрессии». Развёрнутые Трампом протекционистские меры оказались для торгово-экономических партнёров США неожиданным событием, которое по логике современных международных экономических отношений не должно было случиться, поскольку это означает возврат к прошлым временам, когда такой образ действий уже приводил мировое сообщество к весьма печальным результатам. Тем не менее, когда обращение к откровенному и грубому протекционизму стало фактом, основные торговые партнёры США оказались вынуждены с этим считаться.

2 Манера тарифных войн Трампа продемонстрировала способность США в одностороннем порядке отказываться от действующих международных договорённостей и требовать их пересмотра в свою пользу. Такие возможности имеются у США благодаря ряду объективных обстоятельств. В кратком изложении – это общее экономическое и научно-техническое превосходство США над партнёрами по мировому хозяйству. Оно реализуется по нескольким направлениям:

3 - превосходящие размеры экономики США в мировом хозяйстве, образующие незаменимое значение рынка этой страны для её торговых партнёров в качестве объекта импорта и тем самым одной из движущих сил роста и фактора обеспечения их благополучия;

4 - исключительное значение США для торговых партнёров в качестве источника поступлений передовой техники и новых технологий по линии импорта товаров, услуг и объектов интеллектуальной собственности;

5 - исключительное значение США в качестве мирового финансово-экономического центра, способного принимать практически неограниченные, по меркам возможностей отдельных участников, финансовые ресурсы в качестве вместилища для сбережений и инвестиций разного рода;

6 - всё это вместе взятое образует высокую степень интегрированности экономики многих стран мира с экономикой США, при которой нарушение торгово-экономических связей с Америкой становится для них весьма болезненным явлением с далеко идущими негативными последствиями.

7 - при таком положении дел торговые партнёры США вынуждены сдержанно относиться к болезненным для них мерам американской торговой политики, которые стала применять администрация Трампа для сокращения дефицита торгового баланса США и возвращения в страну рабочих мест ради устойчивого обеспечения занятости и экономического роста.

8 Непосредственными причинами тарифных войн Трампа стали дефициты торгового и платёжного баланса США, перенос американскими компаниями за границу целого ряда производств с соответствующей потерей рабочих мест для США и недовольство этими процессами в некоторых слоях общества. США оказались в ситуации, когда мировое экономическое лидерство по размерам и научному потенциалу экономики, позволяя справиться с насущными проблемами, создаёт новые проблемы и выдвигает задачи, решение которых требует немалых усилий. По сути, США стоят перед вызовом о необходимости нового осмысления своего места и роли в международном разделении труда. В повестке дня будущих преобразований ждут своего часа существенные перемены в стратегии развития страны, которые раскрыли бы новые направления экономической деятельности, содержащие большой потенциал роста рабочих мест, способный компенсировать их сокращение под действием сил научно-технического прогресса и конкуренции, особенно со стороны стран догоняющего развития.

9 Особенность современного международного разделения труда, сформировавшегося к концу XX – началу XXI века в условиях глобализации и динамичного продвижения научно-технического прогресса, состоит в образовании большого и устойчивого перекоса в торговых и платёжных балансах главных участников мировой экономики и международной торговли. В это время в позиции США по перечисленным выше аспектам сошлось влияние отмеченных новых процессов и явлений, которые требовали осмысления, способного преодолеть стереотипы традиционных представлений. Однако ни в концептуальных подходах экономической теории, ни в доктринах и установках государственного регулирования экономики не произошло крупных прорывов или подвижек. Напротив, утверждения о негативном характере торговых и платёжных дефицитов вкупе с дефицитами федерального бюджета и растущего государственного долга, несущих чуть ли не смертельные угрозы экономике США, были в то время и во многом продолжают оставаться сейчас общим местом в подходах аналитиков и государственных деятелей.

10 На протяжении многих лет с начала века шло нарастание размеров импорта США из Китая, ЕС, Японии, а также из нескольких других стран, выступающих главными торговыми партнёрами. Это было обусловлено политикой оптимизации географического размещения производства, которую в последние два десятилетия взяли на вооружение в качестве своей стратегии многие ТНК, в том числе ведущие корпорации США. Эта линия поведения ТНК была хорошо изучена в экономической науке и прочно увязана с понятием цикла жизни продукта, в ходе которого наступает момент насыщения внутреннего рынка и наполнения внешнего посредством экспорта, вследствие чего становится выгодным выносить само производство в страны с дешёвой рабочей силой. Появилось даже словечко «аутсорсинг», почёрпнутое из лексикона менеджмента и означающее передачу компанией на сторону производства отдельных продуктов и проведения работ с целью экономии затрат.

Таблица Внешняя торговля США с основными партнёрами, млрд. долл. Показатели 2019 г. даны за первое полугодие. Источник. www.bea.gov

¹² Даже беглого взгляда достаточно, чтобы понять – дефицит торгового баланса США обусловлен глубокими экономическими проблемами и пытаться устранить его с наскоку бесполезно. Примечательно, что у дефицитов торгового и платёжного баланса США есть зеркальное отражение. Важным следствием активного торгового баланса у многих партнёров США было их превращение в экспортёров капитала, который искал в мире объект надёжного и выгодного приложения, что в большинстве случаев приводило его в США. Поэтому США в конце XX – начале XXI века стали устойчиво самым крупным в мире получателем иностранного капитала практически во всех формах прямых и портфельных инвестиций. Поступающий иностранный капитал восполнял недостаточные размеры сбережений и обеспечивал объём инвестиций при сохранении и расширении потребительского спроса, что имело решающее значение для роста экономики. Самый большой показатель импорта капитала в США был отмечен в 2001 г., когда он составил 60% общей величины мирового импорта капитала. В последние годы он колеблется вокруг 40%, но при этом остаётся самым большим в перечне стран – импортёров капитала¹.

Перекосы в торговых отношениях во многом связаны с китайской стратегией догоняющего развития, которая предусматривает привлечение передовых производств из-за границы путём поощрения прямых иностранных инвестиций и последующего экспорта произведённой продукции в страны происхождения, где на богатом рынке она становится конкурентоспособной благодаря низким затратам на оплату труда. Таким образом в стране происхождения инвестиций снижаются затраты труда и капитала на производство определённых видов товаров, что очевидно снижает расходы потребителей на их приобретение и означает выгоду для страны. Если богатая страна своевременно создаёт новые производства и рабочие места в других отраслях, включая отрасли высоких технологий, и поглощает высвобождающиеся из-за иностранной конкуренции ресурсы труда и капитала, возникает выгода для всех участников процесса. Чтобы получить представление о масштабах указанных процессов, достаточно отметить, что по имеющимся данным на основе простых расчётов, только вследствие китайского импорта в США в 2001–2016 гг. ежегодно высвобождалось в среднем 2,5 млн рабочих мест. Однако уже во времена президентства Обамы стало всё труднее создавать новые производства, способные поглощать высвобождающиеся ресурсы труда и капитала, и проблемы безработицы становились всё острее. Трампу решение этих проблем виделось в ограничении экспансии иностранных товаров на американском рынке. Исправление торговых отношений с партнёрами с целью возврата в США рабочих мест было, как известно, одним из главных предвыборных лозунгов Трампа, который он, став президентом, принялся претворять в жизнь.

Важно отметить, что, несмотря на трудное возрождение экономики после кризиса 2008–2009 гг., перед приходом в Белый дом Трампа США выступали лидером мирового интеграционного процесса, и в этой позиции был заложен большой экономический потенциал. Но Трамп и его администрация были далеки от понимания того, что обладание самым большим в мире ВВП означает, что США выступают в мировой торговле как самый большой, богатый и выгодный рынок сбыта. Работа на этот рынок служила для торговых партнёров США не только источником крупной валютной выручки, но и силой, продвигающей поставщика к прогрессу. В этом состоит одна из главных движущих сил догоняющей модели развития, когда лидирующая страна тянет за собой шлейф последователей. Работая на богатого лидера, догоняющая страна не только добывает финансовые средства для преодоления бедности, но и проводит модернизацию своей экономики и продвигает её на более высокий уровень развития. Именно это делал Китай, используя ориентированную на экспорт модель роста в своей стратегии догоняющего развития. В несколько меньших масштабах, но зато в течение более длительного времени такую линию экономической политики проводили ФРГ и Япония, у которых многие годы отмечался позитивный торговый баланс с США.

Неудивительно, что Трамп, в ходе предвыборной кампании и потом, уже оказавшись на посту президента, столкнулся с необходимостью решения указанных проблем. Имея перед глазами картину значительного превосходства США над партнёрами по мировой экономике, Трамп мог объяснить существующие перекосы только упущениями его предшественников. Его резкая критика предыдущей администрации и позиции Демократической партии по этим

вопросам, допустившей, по мнению Трампа, неприемлемые дисбалансы, логично вела к выводу о необходимости предпринять некие решительные действия. Трамп оказался перед ситуацией, когда пришлось бы разбираться в причинах сложившихся дисбалансов, выявлять закономерности развития мирового хозяйства на современном этапе, вырабатывать подходы к радикальному исправлению положения США, а затем искать возможности реализации этих подходов в многочисленных мировых форумах, где США сталкивались со своими партнёрами: трансокеанские партнёрства, отношения с ЕС, с Китаем, с членами НАФТА, другие направления. Всё это требовало времени, создания неких новых доктрин, значительных усилий по их реализации с неизвестным результатом. Вместо всего этого Трамп избрал решительный разрыв с курсом на глобализацию и обращение к тарифным барьерам без опасений получить взрыв критики в отношении такой торговой политики.

¹⁶ При таком положении дел, данные о внешней торговле США стали желанным аргументом в пользу давно назревшей необходимости решительных мер в отношении недобросовестных торговых партнёров, в интерпретации Дональда Трампа пользующихся простодушием и упущениями торговой политики США

¹⁷ Год назад, в статье, посвящённой анализу затеянной Трампом тарифной войны, нами уже отмечались её основные события и значение². Теперь, не останавливаясь на подробностях перипетий вокруг предпринятых в течение прошедших трёх лет вовлечёнными участниками мер, отметим только главные моменты.

¹⁸

Основные события тарифной войны

Обратимся к событиям торгового конфликта между США и их главными партнёрами по мировой экономике. Напомним, что уже в начале 2017 г. президент США объявил о выходе страны из Транстихоокеанского партнёрства, о пересмотре соглашений о Трансатлантическом партнёрстве и соглашений о НАФТА, о предстоящем возведении стены на границе с Мексикой и других мерах протекционистского характера. Вскоре за этим последовало развёртывание настоящей тарифной войны, которая образовала главную линию внешнеэкономической политики США на предстоящие годы.

¹⁹ Для начала решительных действий Трампу потребовалось некое правовое обоснование, и оно было представлено в марте 2018 г. в виде результатов расследования по поручению администрации США, данному в августе 2017 г. Расследование было предпринято против правительства Китая по обвинению в злоупотреблениях по линии трансфера технологий, доступа к интеллектуальной собственности и в других подобных нарушениях в торговых отношениях с США. Оно опиралось на соответствующие статьи закона «О торговле» 1974 г., что позволяло США в одностороннем порядке возводить на пути импорта тарифные и нетарифные барьеры. По нему-то и был принят положивший начало тарифной

войне меморандум «О борьбе с экономической агрессией Китая», который Трамп подписал 22 марта 2018 года³.

²⁰ В соответствии с этим указом, с 23 марта в отношении Китая начали действовать ввозные пошлины на сталь в 25% и на алюминий в 10%. Уже через месяц эта мера была распространена на других торговых партнёров США: на Канаду, Мексику, страны ЕС. Таким образом, было положено начало затяжной тарифной войны, которой пока не видно завершения.

²¹ Ко времени появления меморандума стали известны итоги внешней торговли США в 2017 г. По сути, в тех показателях не было чего-то необычного, но судя по цифрам, Китай приходился главным виновником дефицита торгового баланса США. Трампа раздражало, что после года его пребывания на посту президента, после принятия в декабре 2017 г. закона о сокращении налогов, после всех расчётов на ускорение роста экономики страны, которые скоро оправдались, торговый дефицит за 2017 г. оказался больше показателя предыдущего года, и самым большим негативным вкладом стал импорт из Китая.

²² Примечательно, что вместо того, чтобы отметить, насколько важным стал импорт из Китая для удовлетворения потребностей экономики США и содействия её росту путём поставки сравнительно дешёвых товаров, Трамп обвинил Китай в несправедливой наживе доходов на простодушных американцах. Дескать, Китай заработал более 500 млрд долл. на экспорте в США за один только 2017 г., и это положение в дальнейшем не следует допускать. Последующие события стали насмешкой судьбы: в следующем году экспорт из Китая вырос и связанный с ним торговый дефицит США увеличился. Похожие результаты формируются и в 2019 году.

²³ Повышение Трампом тарифов на сталь и алюминий вначале породило некоторое смятение. Большинство торговых партнёров США показали нежелание ввязываться в обмен такими мерами и усугублять конфликт. Значительное экономическое и научно-техническое превосходство США и обусловленное этим большое значение торгово-экономических отношений с этой страной для её партнёров вынудило многих из них терпеливо искать компромисс и пойти на новые договорённости. Довольно быстро несколько стран, в том числе Австралия, Аргентина, Бразилия и Южная Корея откликнулись на упрёки США в части поставок стали и алюминия и достигли новых договорённостей⁴.

²⁴ Однако крупные торговые партнёры США не могли позволить себе безропотно принять наступление Трампа на их сформированные долготлетними трудами позиции в экономических отношениях с США. Естественно, что неожиданные протекционистские меры Трампа вызвали возмущение торговых партнёров страны, вслед за чем последовали ответные меры. ЕС объявил о повышении пошлин на импорт из США. Канада ответила введением пошлин от 10% до 25% на предметы американского импорта, включая алюминий и сталь. ЕС ввёл ограничения на несколько товаров из США. Запреты, обвинения и угрозы следовали друг за другом.

²⁵ Довольно скоро стало ясно, что резкие выпады против партнёров представляют собой не что иное, как стиль Трампа вести с ними деловые

переговоры. Вначале предъявляются претензии, а потом начинается торг от уже поставленной планки с обескураженным от резкого напора партнёром.

²⁶ После многочисленных взаимных выпадов, в начале октября 2018 г., всё-таки было достигнуто новое соглашение с Канадой и Мексикой. Вместо НАФТА (North American Free Trade Agreement) оно стало именоваться Соглашение США, Мексики и Канады – ЮСМКА (the United States – Mexico – Canada Agreement; USMCA)⁵. Стороны поспешили заявить, что оно «приведёт к более свободным рыночным отношениям, более справедливой торговле и устойчивому экономическому росту в регионе»⁶.

²⁷ В действительности успеху соглашения во многом способствовало то обстоятельство, что экономика трёх стран оказалась уже в настолько большой степени интегрированной, что выгоднее для всех участников, в том числе и для американской стороны, было найти обновлённую модель дальнейшего сотрудничества, нежели допустить сохранение возникших противоречий. Напомним, что взаимопроникновение экономик США и Канады происходило практически на всём вековом протяжении их соседства, и соглашение НАФТА, заключённое в 1988 г., просто закрепило и упорядочило эти процессы, а присоединение к этой интеграции Мексики в 1994 г. придало ей новую энергию.

²⁸ В дальнейшем Трамп, по оценке аналитиков, демонстрирует стремление использовать североамериканское соглашение в качестве модели для переговоров с другими партнёрами. Этот подход подразумевает намерение США провести ревизию правил, регулирующих всё, начиная от рынков труда, капитала и валютных рынков до того, какие отношения партнёры США поддерживают между собой, и особенно – с Китаем.

²⁹ Основополагающий принцип новой политики, обозначенный Дональдом Трампом в заявлении о североамериканском торговом соглашении, заключается в том, что партнёры должны считать ведение бизнеса с США привилегией. Предоставление доступа к американскому рынку будет всё больше зависеть от готовности других стран принять правила и стандарты США в самых разных сферах – от защиты прав на интеллектуальную собственность до уровня зарплат⁷.

³⁰ Что ещё примечательно, так это пренебрежение правилами ВТО и готовность к разрушению глобальных технологических цепочек ТНК в борьбе за возвращение производств обратно в США. Неудивительно, что в США и за их пределами сложилось недовольство манерой экономической политики Трампа.

³¹ Аналитики отмечали, что именно в таком духе США пытаются строить новые торговые переговоры с ЕС, Японией, а также с Великобританией с учётом брексита. Однако это оказалось нелёгким делом, поскольку данные партнёры не в такой степени привязаны к экономике США, как Канада и Мексика.

³² ЕС и Япония, в отличие от интеграционных партнёров США, не так сильно зависят в своей экономической политике от поведения Вашингтона. Они рассчитывают компенсировать возможные потери от уступок в пользу США за счёт возможностей формирующихся новых зон свободной торговли: соглашений между ЕС, Японией и объединяющим 11 стран Транстихоокеанским торговым

партнёрством, из которого США вышли по решению Трампа. Эти соглашения вступили в силу в 2019 г. и наделяют участников преимуществами над американскими экспортёрами⁸.

³³ Судьба нового торгового соглашения США и ЕС оказалась более трудной, нежели североамериканской интеграции. Переговоры начинались и прерывались, а требования к ЕС менялись в больших пределах. Характерным примером стали метания Трампа в отношении сделки с ЕС в середине 2018 г. Ещё не утихли возмущённые оценки со стороны ЕС на введенные ограничения, как Трамп вдруг объявил в конце июля 2018 г. о готовности США отказаться в торговле с ЕС вообще от всяких пошлин, и этот принцип был положен в основу переговоров, согласованных Трампом с главой Еврокомиссии Жаном-Клодом Юнкером. Вскоре, однако, эти переговоры забуксовали, были прерваны и до осени 2019 г. продолжения так и не последовало.

³⁴ Хотя Еврокомиссия получила мандат от Совета стран Евросоюза на ведение переговоров с США ещё в апреле 2019 г., по состоянию на начало сентября 2019 г. переговоры так и не начались, несмотря на несколько контактов высших руководителей и их выступлений о готовности достичь соглашения. Серьезных подвижек так до конца 2019 г. и не случилось. Характерно при этом, что ЕС заранее обозначил в своей позиции отказ включать в соглашение вопросы торговли продукцией сельского хозяйства и выдвинул в адрес США требование отменить введенные в 2018 г. дополнительные пошлины на импорт из ЕС стальной и алюминиевой продукции. Главных причин оттягивания переговоров две: обострение торгового конфликта между США и Китаем, который заслонил собой американо-европейские проблемы, и неурядицы с проведением брекзита, что влекло много неясностей о будущем отношений ЕС и Великобритании и осложняло положение ЕС в качестве переговорного партнёра⁹.

³⁵

США – Китай: основная линия противостояния

Впечатляющую картину непредсказуемых масштабов и последствий затеянной Трампом тарифной войны стало возможно оценить благодаря сосредоточению её главных событий в области торговых отношений с Китаем.

³⁶ Здесь необходимо отметить ряд особенностей в современной экономической позиции Китая, которые во многом определяют характер его торгового конфликта с США.

³⁷ Китай отдаёт себе отчёт в том, что стиль взаимодействия с США в ходе возникшего торгового конфликта будет много определять в его отношениях с этой страной в близком будущем в ранге двух сверхдержав. Поэтому Китай с самого начала этого конфликта стремится держаться в качестве равного соперника США. Отсюда жёсткий ответ на каждые выпады тарифного противостояния со стороны США, введение пошлин на большие группы американских товаров, другие ограничительные меры. Вместе с тем, Китай старательно избегает обострения торгового конфликта, подчёркивая, что он только вынужден отвечать стороне-инициатору и настроен на поиски согласия путём переговоров.

³⁸ Перечисление мер тарифной войны, предпринятых обеими сторонами, занимает около 20 страниц текста¹⁰, и здесь имеет смысл отметить только основные вехи.

³⁹ Трамп начал тарифную войну сразу с сильных мер, чтобы произвести впечатление на китайскую сторону и показать, что США настроены решительно, хотя эти меры окажут сильное негативное влияние на мировую торговлю и экономику. На большой объём китайского импорта в 250 млрд долл. были установлены 25%-ные тарифы в комплексе с повышением тарифов на сталь и алюминий. При этом прозвучали угрозы распространить повышение тарифов на оставшийся объём китайского импорта в 300 млрд долл. ставками в размере 10% стоимости.

⁴⁰ Китай ответил повышением пошлин на импорт американских товаров стоимостью 110 млрд долл., что привело к их заметному подорожанию. В сочетании с затруднениями в области экспорта меры тарифной войны нанесли ущерб китайской экономике, рост которой существенно замедлился и показал самые низкие темпы за последние четверть века¹¹.

⁴¹ Вместе с неурядицами в экономике ряда стран ЕС и перипетиями с брекзитом Великобритании всё это угрожало столкнуть мировую экономику в трясину кризиса.

⁴² Уже через неделю после введения Трампом пошлин на сталь в 25% и на алюминий в 10%, последовал ответ Китая, который 1 апреля ввёл пошлины на 128 американских товаров: на 120 позиций пошлина составила 15% и на 8 товаров – 25%. В свою очередь, США 4 апреля опубликовали список из 1,3 тыс. китайских товаров, на которые в ответ могут быть введены импортные пошлины в наказание за нарушение Китаем интеллектуальных прав на американскую продукцию. Тогда Госсовет Китая ответил введением пошлин в размере 25% на 106 наименований товаров из США, в том числе на соевые бобы, автомобили, самолёты. В мае стороны пообещали прекратить торговую войну и не применять взаимные пошлины. Но вскоре согласие было утрачено, и США в середине июня ввели 25%-ю пошлину на товары из КНР, что затронуло поставки на сумму 50 млрд долл. На это Китай отреагировал зеркально и ввёл пошлину 25% на 659 наименований товаров из США также на сумму 50 млрд долларов. И те, и другие пошлины (частично, по 545 наименованиям товаров) вступили в силу 6 июля. После этого, 23 августа 2018 г. США ввели новые 25%-тные пошлины на ряд китайских товаров объёмом в 16 млрд долл., на что Китай ответил буквально спустя несколько минут введением такой же пошлины на импорт американских товаров и на тот же объём¹².

⁴³ Далее в середине сентября 2018 г. Трамп объявил о введении с 24 сентября 10%-ных пошлин на товары из Китая на сумму 200 млрд долл. с последующим их увеличением до 25% с 1 января 2019 г. и пригрозил введением третьего этапа пошлин на товары стоимостью около 267 млрд долл., если КНР продолжит принимать ответные меры. На это Китай ответил повышением с 24 сентября действующих пошлин на 10% и 5% на импорт из США более 5200 наименований продукции объёмом 60 млрд долл.

⁴⁴ Борьба стала приобретать опасный характер, и в декабре 2018 г. во время саммита «Большой двадцатки» (G20) в Аргентине лидеры двух стран провели встречу и приняли решение остановить колесо торговой войны. Трамп согласился не повышать с 1 января 2019 г. с 10 до 25% пошлины на китайский импорт в 200 млрд долл. с условием достигнуть успеха на переговорах в течение 90 дней. Китай также остановил на три месяца повышение пошлин на импорт автомобилей и запчастей из США.

⁴⁵ В начале января 2019 г. состоялись очередные переговоры между КНР и США, которые, по официальным оценкам, заложили основу для решения актуальных для участников торговых вопросов. Вслед за этим, 23 января Трамп заявил о своей уверенности в достижении приемлемого соглашения, но тут же подтвердил твёрдость своей позиции в отношении защиты интеллектуальной собственности.

⁴⁶ Далее по итогам встречи сторон 30–31 января Китай пообещал содействовать сокращению перекоса в торговле с США, и для этого увеличить импорт американской сельскохозяйственной продукции и энергоресурсов. Всего, по подсчетам аналитиков, до конца февраля состоялось семь раундов переговоров по вопросам торговли, причём с 21 февраля встречи проводились на высоком уровне. Обсуждение шло по широкому кругу вопросов, но по ряду из них стороны не смогли договориться. Тем не менее, повышение импортных пошлин было отложено обеими сторонами.

⁴⁷ В марте – апреле переговорный процесс явно продвигался, и согласие уже казалось почти достигнуто, как вдруг всё опять застопорилось, и переговоры закончились безрезультатно. Вместо этого начался очередной раунд противостояния.

⁴⁸ Когда в мае 2019 г. переговоры возобновились, китайская сторона была настроена на уступки, свидетельством чего считают объявленное ею намерение увеличить закупки сои в США, больше открыть свои рынки американским экспортёрам, либерализовать далее условия бизнеса и т.п. Однако вскоре китайская сторона стала всё больше чувствовать себя одураченной, обнаружив, что американцы последовательно повышают свои запросы, которые прогрессируют от требования сократить торговый дефицит к требованию расширить доступ к китайскому рынку, а далее просматривается намерение к сдерживанию, а фактически – к подрыву стратегии развития КНР¹³.

⁴⁹ Майские переговоры споткнулись из-за несогласия об условиях соглашения. Пекин считал, что после его достижения Трамп должен отменить повышение тарифов на контингент китайского импорта стоимостью 250 млрд долл., а Вашингтон не соглашался, мотивируя тем, что Китай нарушал ранее достигнутые договорённости.

⁵⁰ Тогда Китай стал отказываться от своих обещаний, и достижение соглашения становилось всё более проблематичным. Несмотря на высказанные во время саммита «Большой двадцатки» в Осаке намерения искать согласия, переговоры в июле 2019 г. в Шанхае кончились неудачей¹⁴.

⁵¹ Далее последовало соревнование амбиций. Как понимает дело китайская сторона, Трамп считает, что Китаю сделка нужнее, чем США. Если исходить из того, что стоимость китайского экспорта в США в четыре раза превосходит американский экспорт в Китай, это так и есть. Но дело не в количестве, а в качестве. Трамп хочет, если не остановить, то затормозить превращение Китая в главного соперника США в мировой экономике по производству и экспорту продукции высоких технологий, то есть близкого или равного США передового мирового центра научно-технического прогресса. А к этому объективно ведёт стратегия экономического развития Китая. Одно невозможно без другого, и странно, что в США только теперь осознали, куда направлен вектор экономического развития. Теперь усиливаются обвинения Китая в недобросовестной конкуренции вследствие государственной поддержки и защиты национальных компаний – производителей робототехники, электромобилей, различных гаджетов электроники и других изделий группы высоких технологий в их глобальной экспансии.

⁵² Эта линия сдерживания китайского наступления находит сочувствие у партнёров США в Европе и Японии. Высказываются суждения, что прогресс китайских компаний во многом базируется на перехвате или прямом воровстве секретов новейших технологий¹⁵.

⁵³ Все эти предпосылки материализовались в преследовании со стороны США китайской компании «Хуавей» (Huawei), на которую Трамп после провала майских переговоров наложил санкции, препятствующие её доступу к американским технологиям. Как обычно в таких случаях, эта мера мотивировалась Трампом интересами национальной безопасности. Но китайская сторона усмотрела в этом стремление нанести ущерб, способный остановить наступление лидера китайского наукоёмкого сектора¹⁶.

⁵⁴ Провал переговоров в мае 2019 г. и стал предлогом для обострения торговой войны и введения ограничений с обеих сторон. Трамп 5 мая заявил о том, что он увеличит 10 мая пошлины с 10 до 25% на китайский импорт на сумму около 200 млрд долл. Одновременно он приказал начать работу по повышению пошлин на остальной импорт из Китая в размере в 300 млрд долл. с прицелом на их скорое введение. Кроме того, США ввели запрет для американских компаний на сотрудничество с китайской компанией «Хуавей», против которой были выдвинуты обвинения в недобросовестной конкуренции, краже интеллектуальной собственности и в связях с китайскими спецслужбами. По оценкам самой компании, её убытки от этих мер США составили 30 млрд долл. Китай, в свою очередь, ответил пошлинами на ввоз американских товаров на 60 млрд долл.¹⁷ и объявил о повышении с 1 июня пошлин на товары из США объёмом 60 млрд долл. Всё уже было рассчитано и подготовлено: на 2 493 наименований товаров вводились пошлины в размере 25%, на 1 078 наименований – 20%, на 974 категории – 10%, ещё на 595 наименований пошлина оставалась прежней – в размере 5%¹⁸.

⁵⁵ Однако разлад не мог продолжаться долго, и уже в конце июня, воспользовавшись случаем на саммите «Большой двадцатки» в Осаке, Дональд Трамп и председатель КНР Си Цзиньпин провели встречу на полях саммита и

решили возобновить торговые переговоры между странами. Сообщая об этом, Трамп заявил, что США не будут вводить новые пошлины на товары из Китая, и возложил задачу решения конкретных вопросов на делегации двух стран. При этом в своём характерном лексиконе Трамп заявил, что американская сторона готова к заключению честной торговой сделки, которая войдёт в историю¹⁹. Фактически очередной раз прозвучало обвинение в адрес Китая в нечестной конкуренции в торговле с США.

⁵⁶ Здесь важно отметить, что встречи в верхах, предусмотренные в 2019 г., сыграли важную роль в поддержании американо-китайского торгового диалога и в недопущении его окончательного провала. Неизбежность контакта ставила высших руководителей в положение, когда отсутствие положительного результата от встреч стало бы непростительным упущением и свидетельством неспособности воспользоваться полномочиями. Поэтому следующая встреча высших руководителей США и Китая на саммите «Большой семёрки» во Франции в августе 2019 г. также логично дала толчок новому раунду торговых переговоров.

⁵⁷ Так сложилось, что 1 августа Трамп объявил, что он установит 10%-ный тариф на китайский импорт стоимостью 300 млрд долл., чтобы подтолкнуть китайцев к более конструктивной позиции на торговых переговорах. Через некоторое время Трамп заявил, что примерно половину этих тарифных мер он решил отложить до 15 декабря, чтобы не повредить интересам потребителей во время сезона рождественских покупок. Однако к этому времени ряд экономистов стали утверждать, что уже принятые ранее меры через несколько кварталов приведут к замедлению роста экономики²⁰. Возможно с учетом этих опасений, представитель США на торговых переговорах заявил 13 августа 2019 г. о ряде изъятий из перечня импортируемых китайских товаров на 300 млрд долл., тарифы на которые подлежат повышению на 10%. Это мобильные телефоны, ноутбуки, игровые видеоконсоли, компьютерные мониторы, игрушки, а также некоторые типы одежды и обуви, короче – те товары, конкуренцию которым на рынке США национальное производство составить не может. Кроме того, само введение тарифов было отложено до середины декабря 2019 г. Это послужило поводом для некоторых желчных критиков в США отметить, что Трамп в тарифной игре с Китаем в «гляделки» моргнул первым. Близкие к Трампу деятели успели объяснить ему, что снижение покупок этих товаров вследствие повышения цен угрожает падением экономики²¹.

⁵⁸ Выпуск юаня в свободное плавание в начале августа 2019 г. и понижение его курса, аналитики называли предупредительным выстрелом Китая в ответ на угрозу Трампа повысить далее пошлины на импорт из Китая с 1 сентября. Также Китай отказался от обещанных ранее закупок сои в США. Кроме того, китайские регулятивные органы угрожают внести американские компании в список не заслуживающих доверия, что нанесёт ущерб их интересам²².

⁵⁹ Наблюдатели отмечают перипетии американо-китайского поединка. С одной стороны, оба участника заинтересованы в завершении торговой войны, которая наносит вред экспортёрам каждой из них и угрожает ввергнуть в кризис мировую экономику, но, с другой стороны, каждый из них не может позволить себе потерпеть поражение.

⁶⁰ Ожидалось, что переговоры возобновятся 1 сентября 2019 г. в Вашингтоне. Однако ровно через месяц, 1 октября, Китаю предстояло праздновать 70-летие образования государства. Понятно, что руководство страны не могло прийти к празднику с очередным провалом торговых переговоров с США. Поэтому некая пауза стала неизбежной²³.

⁶¹ Аналитики отмечали, что Китай выберет в торговой войне с США тактику ожидания, которой он давно умеет пользоваться, и если надо, будет ждать десятилетие или больше. В частности, эксперты напоминают, что Китай потратил 12 лет – больше, чем любая другая страна, – на переговоры о вступлении в ВТО, но и до сих пор не упускает предлогов вести там антидемпинговые тяжбы. Тем временем китайское руководство даёт указание своим экспортёрам активнее искать новые мировые рынки, а импортёрам сои, например – рассмотреть возможности вместо США закупить её в Бразилии и России. Выжидание Китая работает против американских компаний высоких технологий, для которых главный враг – это время, обесценивающее их достижения, которые Китай постарается заполучить другим путём и уже не даст требуемую сейчас цену.

⁶² В русле этой же тактики действует ослабление юаня после того, как он был пущен в свободное плавание. Китай этой мерой показал, что он готов и сам понести некоторый ущерб, но может прибегнуть к этому инструменту ради успеха своей линии. Действительно, последовавшее обесценения юаня выгодно Китаю: оно повлияет позитивно на китайский экспорт в сторону его удешевления, компенсируя затраты от повышения пошлин. Здесь важно только удержать меру, поскольку сильное повышение курса доллара против юаня увеличивает затраты на обслуживание большого долга китайских банков, строительных и промышленных компаний²⁴.

⁶³ Ждать, однако, пришлось не так уж долго. Знатоки политических технологий считали, что Трамп может пойти на уступки ради достижения соглашения ближе к президентским выборам в США в 2020 г., когда ему захочется получить ореол победителя в торговых переговорах с Китаем накануне этого события²⁵.

⁶⁴ Уже в начале октября 2019 г. США и Китай достигли частичного соглашения по торговой сделке в результате двухдневных переговоров в Вашингтоне. Китай согласился на некоторые уступки в сфере закупок продукции сельского хозяйства, а США предоставили в ответ ряд тарифных льгот. Примечательно, что переговоры проходили всего за несколько дней до запланированного на 15 октября очередного повышения пошлин США на китайские товары. В свете новых событий аналитики стали предрекать завершение торговой войны между двумя странами²⁶.

⁶⁵ Можно предполагать, что на склонность Трампа к продолжению переговоров с Китаем оказали влияние многочисленные предупреждения со стороны разного рода деятелей об опасности столкновения экономики в пропасть кризиса из-за растянувшейся торговой войны. Следует принимать во внимание, что Трамп рассматривает рост экономики США в 2020 г. как одно из главных условий своей победы на предстоящих выборах президента. Собственно, эта

победа и есть ближайшая цель усилий Трампа. Аналитики высказывают беспокойство относительно того, что торговая война с Китаем может спровоцировать спад или даже настоящую рецессию в мировой экономике и в США. Среди многочисленных выступлений на эту тему привлекают внимание заявления, прозвучавшие в начале октября на форуме Национальной ассоциации экономики бизнеса (National Association of Business Economics – NABE). Рост протекционизма и неопределённости в торговой политике вследствие торговой войны с Китаем и ЕС приведут к спаду в экономике США, предупреждают экономисты²⁷.

⁶⁶ На фоне последовательных взлётов и провалов американо-китайских торговых переговоров уже не вызвали удивления злоключения осеннего, 13-го раунда. Дело шло к достижению соглашения и его подписанию на встрече Дональда Трампа с председателем КНР Си Цзиньпином на полях саммита организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) в Чили, когда в середине ноября стало известно, что саммит отменён из-за политических волнений, охвативших чилийское общество. Возникла неопределённость относительно новых сроков проведения американо-китайской встречи на высшем уровне. В качестве возможных мест переговоров Си Цзиньпина и Трампа американские источники называли штаты Аляска и Гавайи²⁸.

⁶⁷ Становится очевидным, что чем бы ни закончились переговоры между США и Китаем, проблемы экономического соперничества двух стран останутся далекими от благополучного разрешения. Никакие соглашения не могут отменить законов конкуренции и неравномерности мирового экономического развития. Судя по последним событиям торговых войн, Китай вышел на высокий уровень развития своей экономики, когда дальнейший прогресс всё ещё зависит от поступлений новой техники и технологии от США, но уже не в такой решающей степени, как это было недавно. Созданный технологический и научный потенциал Китая делает дальнейшее сближение уровня его развития с Соединёнными Штатами только делом времени, а это означает, что соперничество двух крупнейших экономик в мире не прекращается, а переходит в новое качество.

Примечания:

1. IMF. World Economic Outlook database, as of August 21, 2007. World Economic Outlook. October 2007. App.p.135. Available at: [>>>](#)

2. Портной М.А. Тарифная война Дональда Трампа. // США & Канада: экономика, политика, культура. 2018. № 11, с.20–31. DOI: 10.31857/S032120680001908-2

3. Торговая война США и Китая (2018-2019) // РИА Новости, обзор. 13.05.2019. Available at: [>>>](#)

4. Trump is implementing steel and aluminum tariffs. What You Need to Know About Implementing Steel and Aluminum Tariffs on Canada, Mexico, and the European Union. May 31, 2018. Available at: [>>>](#) (accessed 7.07.2018).

5. Комкова Е. Г. Канадско-американские отношения в 2018 г.: от пересмотра НАФТА к переходу на личности // Россия и Америка в XXI веке. 2019. Выпуск 1 [Электронный ресурс]. URL: [>>>](#) DOI: 10.18254/S207054760004628-7

6. США, Канада и Мексика заключили новое торговое соглашение вместо НАФТА // РБК. 1 октября 2018. Available at: [>>>](#)

7. Trump comments USMCA // The Wall Street Journal, 3 October, 2018. Available at: [>>>](#)

8. Трамп создает новую модель торговых отношений. Прайм 5 октября 2018 // Рамблер/финансы. Available at: >>>
 9. США и ЕС не начали переговоры по торговому договору, заявили в ЕК // РИА Новости. 04.09.2019. Available at: >>>
 10. Торговая война США и Китая (2018-2019) // РИА Новости. 13.05.2019. Available at: >>>
 11. Weak Global Growth Means Slowdown for US Economy, Not Recession // Money and Markets. August 16, 2019. Available at: >>>
 12. Торговая война США и Китая (2018-2019) // РИА Новости. 13.05.2019. Available at: >>>
 13. Xi's 'Warning Shots' Show Tougher Opponent in US Trade War With China // Money and Markets, August 13, 2019. Available at: >>>
 14. Ibidem.
 15. Ibidem.
 16. Ibidem.
 17. США и Китай заключили перемирие в торговой войне // Лента.ру. 29 июня 2019. Available at: >>>
 18. Торговая война США и Китая (2018-2019) // РИА Новости. 13.05.2019. Available at: >>>
 19. США и Китай заключили перемирие в торговой войне // Лента.ру. 29 июня 2019. Available at: >>>
 20. Fed Minutes Show Wide Division on July Rate Cut // Money and Markets. August 21, 2019. Available at: >>>
 21. Wall Street and China Say Trump Just Blinked First in Trade War // Money and Markets. August 14, 2019. Available at: >>>
 22. Xi's 'Warning Shots' Show Tougher Opponent in US Trade War with China // Money and Markets, August 13, 2019. Available at: >>>
 23. Ibidem.
 24. Ibidem.
 25. Ibidem.
 26. США и Китай достигли частичного соглашения по торговой сделке // Газета.ру, 11.10.2019. Available at: >>>
 27. Survey: Top Economists Say Recession Risks Rising Because of Trade War // Money and Markets. October 7, 2019. Available at: >>>
 28. Китай и США ведут активные переговоры о взаимном снятии повышенных пошлин // ТАСС. 15 ноября 2019. Available at: >>>
-

Библиография:

1. IMF. World Economic Outlook database, as of August 21, 2007. World Economic Outlook. October 2007. App.p.135. Available at: www.imf.org.
2. Портной М.А. Тарифная война Дональда Трампа. // США & Канада: экономика, политика, культура. 2018. № 11, с.20–31. DOI: 10.31857/S032120680001908-2
3. Торговая война США и Китая (2018-2019) // РИА Новости, обзор. 13.05.2019. Available at: <https://ria.ru/20190513/1553450182.html>
4. Trump is implementing steel and aluminum tariffs. What You Need to Know About Implementing Steel and Aluminum Tariffs on Canada, Mexico, and the European Union. May 31, 2018. Available at: <https://www.whitehouse.gov/articles/need-know->

[implementing-steel-aluminum-tariffs-canada-mexicoeuropean-union/](#) (accessed 7.07.2018).

5. Комкова Е. Г. Канадско-американские отношения в 2018 г.: от пересмотра НАФТА к переходу на личности // Россия и Америка в XXI веке. 2019. Выпуск 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://rusus.jes.su/s207054760004628-7-1/> DOI: 10.18254/S207054760004628-7

6. США, Канада и Мексика заключили новое торговое соглашение вместо НАФТА // РБК. 1 октября 2018. Available at: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5bb19b0f9a7947f327b32e5f>

7. Trump comments USMCA // The Wall Street Journal, 3 October, 2018. Available at: <https://finance.rambler.ru/economics/40969314-tramp-sozdaet-novuyu-model-torgovyh-otnosheniy/>

8. Трамп создает новую модель торговых отношений. Прайм 5 октября 2018 // Рамблер/финансы. Available at: <https://finance.rambler.ru/economics/40969314-tramp-sozdaet-novuyu-model-torgovyh-otnosheniy/>

9. США и ЕС не начали переговоры по торговому договору, заявили в ЕК // РИА Новости. 04.09.2019. Available at: <https://ria.ru/20190904/1558307725.html>

10. Торговая война США и Китая (2018-2019) // РИА Новости. 13.05.2019. Available at: <https://ria.ru/20190513/1553450182.html>

11. Weak Global Growth Means Slowdown for US Economy, Not Recession // Money and Markets. August 16, 2019. Available at: https://moneyandmarkets.com/weak-growth-us-economy-not-recession/?post_ids=13610,13276,13703,13661,13251&utm_source=MAM-Newsletter&utm_medium=Email&utm_campaign=Daily-Article-Traffic

12. Торговая война США и Китая (2018-2019) // РИА Новости. 13.05.2019. Available at: <https://ria.ru/20190513/1553450182.html>

13. Xi's 'Warning Shots' Show Tougher Opponent in US Trade War With China // Money and Markets, August 13, 2019. Available at: https://moneyandmarkets.com/xi-jinping-tougher-trade-war-china/?post_ids=13451,13524,13461,13556,13542&utm_source=MAM-Newsletter&utm_medium=Email&utm_campaign=Daily-Article-Traffic

14. Ibidem.

15. Ibidem.

16. Ibidem.

17. США и Китай заключили перемирие в торговой войне // Лента.ру. 29 июня 2019. Available at: https://lenta.ru/news/2019/06/29/stop_it/

18. Торговая война США и Китая (2018-2019) // РИА Новости. 13.05.2019.
Available at: <https://ria.ru/20190513/1553450182.html>
19. США и Китай заключили перемирие в торговой войне // Лента.ру. 29 июня 2019. Available at: https://lenta.ru/news/2019/06/29/stop_it/
20. Fed Minutes Show Wide Division on July Rate Cut // Money and Markets. August 21, 2019. Available at: https://moneyandmarkets.com/fed-minutes-officials-divided-rate-cut/?post_ids=13610,13407,13239,13548,13732&utm_source=MAM-Newsletter&utm_medium=Email&utm_campaign=Daily-Article-Traffic
21. Wall Street and China Say Trump Just Blinked First in Trade War // Money and Markets. August 14, 2019. Available at: https://moneyandmarkets.com/tariffs-china-wall-street-say-trump-losing-trade-war/?post_ids=13595,13582,13579,13570,13556&utm_source=MAM-Newsletter&utm_medium=Email&utm_campaign=Daily-Article-Traffic
22. Xi's 'Warning Shots' Show Tougher Opponent in US Trade War with China // Money and Markets, August 13, 2019. Available at: https://moneyandmarkets.com/xi-jinping-tougher-trade-war-china/?post_ids=13451,13524,13461,13556,13542&utm_source=MAM-Newsletter&utm_medium=Email&utm_campaign=Daily-Article-Traffic
23. Ibidem.
24. Ibidem.
25. Ibidem.
26. США и Китай достигли частичного соглашения по торговой сделке // Газета.ру, 11.10.2019. Available at: https://www.gazeta.ru/business/news/2019/10/11/n_13568564.shtml
27. Survey: Top Economists Say Recession Risks Rising Because of Trade War // Money and Markets. October 7, 2019. Available at: https://moneyandmarkets.com/are-we-going-into-a-recession-nabe-survey/?post_ids=15039,14951,14947,14859,14781&utm_source=MAM-Newsletter&utm_medium=Email&utm_campaign=Daily-Article-Traffic
28. Китай и США ведут активные переговоры о взаимном снятии повышенных пошлин // ТАСС. 15 ноября 2019. Available at: <https://tass.ru/ekonomika/7115103>

Slimy swamp of tariff wars

Mikhail Portnoy

*Institute for the U.S. and Canadian Studies, RAS
Russian Federation, Moscow*

Abstract

The article is devoted to consider the tariff wars Trump conducts in order to eliminate big trade disbalances between United States and main economic partners of this country. There are estimated the efforts of Trump Administration to decide these problems using tariff wars during the whole period of its authorities. The most important events of U.S. tariff wars with EU, China and other partners are discussed. In contrary it is affirmed that the main reasons of the mentioned disbalances are connected with core globalization processes and modern world division of labor. To comply the challenge of globalization U.S. have to revise its economic strategy. A new paradigm of economic development must be created. The country needs a way of development providing a big potential of labor in cooperation with economic partners.

Keywords: Trump, U.S., China, EU, NAFTA, Tariff wars

Date of publication: 20.12.2019

Citation link:

Portnoy M. Slimy swamp of tariff wars // Russia and America in the 21st Century. – 2019. – Issue 4. URL: <https://rusus.jes.su/s207054760008208-5-1/>. DOI: 10.18254/S207054760008208-5