

DOI 10.32726/2411-3417-2018-1-6-20

УДК 339; 327

ПЕТР ЯКОВЛЕВ

Глобальный мир на пороге торговых войн

Аннотация. В глобальной экономике стремительно развиваются противоречивые и плохо предсказуемые по своим последствиям явления. В их числе – всплеск протекционизма, широкое использование мер санкционного давления на другие страны, угроза развязывания мировых торговых войн, в которые могут быть вовлечены ведущие государства-экспортеры. В основе этих опасных тенденций лежат во многом объективные причины, тесно связанные с процессом глобализации. Однако толчок к их эскалации дал приход к власти в США Дональда Трампа, чья внешнеэкономическая политика угрожает подорвать глобальную торговлю и дестабилизировать сложившуюся систему мирохозяйственных отношений.

Ключевые слова: глобализация, мировой кризис, политика Трампа, международная торговля, торговые войны.

В этом году (1 января) исполнилось 70 лет со дня вступления в силу Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Его основной целью было содействие послевоенному восстановлению во многом разрушенной мировой экономики с помощью либерализации и расширения международной торговли. Многосторонняя экономическая дипломатия ГАТТ способствовала устранению тарифных и нетарифных барьеров (в частности, средняя таможенная пошлина снизилась с 40% в конце 1940-х годов до 4% в середине 1990-х), разработала режим наибольшего благоприятствования в торговле и внесла решающий вклад в ослабление протекционизма и создание договорно-правовых условий для стремительного роста глобального товарообмена: со 121 млрд долл. в 1948 г. до 7493 млрд долл. в 1993 г. (в 62 раза), что превышало темпы роста мирового ВВП [World Trade, p. 92, 93].

В 1995 г. на базе ГАТТ была создана Всемирная торговая организация (ВТО), ставшая, наряду с Международным валютным фондом (МВФ) и Всемирным банком, главной институциональной опорой процесса глобализации и складывания современного мирового экономического порядка. Деятельность ВТО приобрела универсальный характер и охватила большинство стран мира. На сегодняшний день организация насчитывает 164 участника и 23 наблюдателя. Напомним, что Российская Федерация присоединилась к ВТО в августе 2012 г. и в тот момент стала 156-м членом этой организации [WTO].

Сведения об авторе: ЯКОВЛЕВ Петр Павлович — руководитель Центра иберийских исследований Института Латинской Америки (ИЛА) РАН, профессор Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, доктор экономических наук; yakovlev@yandex.ru.

Образование ВТО позволило международному сообществу распространить сферу многостороннего регулирования не только на торговлю товарами, но и на услуги, роль которых в постиндустриальном обществе резко возросла (с этой целью было принято Генеральное соглашение о торговле услугами – GATS), а также обратить внимание на ряд других новых экономических явлений. Например, было выработано Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPs), регулирующее коммерческие вопросы интеллектуальной деятельности и ставшее неотъемлемой частью правового фундамента политики ВТО.

Вместе с тем в первые десятилетия XXI в. институты глобального торгово-экономического и финансового регулирования испытали на себе сильные негативные эффекты общемировых кризисных потрясений, что отрицательно сказалось на международной торговле и поставило экономическую миросистему перед новыми, ранее не известными вызовами.

Меняющиеся реалии

Обрушение объемов глобального товарооборота в кризисном 2009 г. и отмеченное в 2015–2016 гг. торможение роста мировой торговли стали элементами общей нестабильности международной экономики, в полосу которой вступило большинство развитых и развивающихся государств.

Разумеется, проблемы мировой торговли имеют свою специфику. В последнее время эксперты отмечают ряд новых явлений, характеризующих текущее состояние и тенденции развития торговых обменов. В том числе: замедление темпов роста торговли относительно мирового ВВП и снижение ее восприимчивости к динамике совокупного спроса; падение интенсивности торговли в рамках глобальных цепочек стоимости (ГЦС) под влиянием меняющихся экономических и технологических факторов; активизацию политики рещоринга – возвращения в развитые государства производств, ранее вывезенных в развивающиеся страны; ослабление стимулов к дальнейшей либерализации международной торговли и т.д. К этому, как справедливо указывают российские ученые-экономисты А.Н. Спартак и А.Е. Лихачев, следует добавить влияние цифровой трансформации производства и четвертой промышленной революции, сдерживающих рост мировых товарных обменов в их традиционном виде [*Спартак, Лихачев, с. 7*]. Судя по всему, в обозримом будущем международная торговля будет все глубже интегрироваться в национальные экономические системы и становиться суммой товарных и сервисных транзакций не столько между странами, сколько между компаниями, предприятиями и домохозяйствами, ощутимо расширит свой виртуальный сегмент.

Данные статистики, приведенные в табл. 1, убедительно подтверждают тезис о возникших перебоях в мировой торговле. Вплоть до глобального финансово-экономического кризиса 2009 г. и последовавшей рецессии темпы роста международного товарооборота значительно опережали динамику увеличения ВВП. Если в 1990-е годы (в среднем за год) объем торговли составлял 21% мирового продукта, то в 2014 г. этот показатель превысил 30%. Однако в годы кризиса дало о себе знать торможение роста товарооборота, а угроза протекционизма и международных торговых конфликтов стала реальностью.

Таблица 1

Динамика глобального ВВП и мировой торговли

Показатель	1990–1999	2000–2008	2009–2013	2014	2015	2016	2017
ВВП (%)	2,9	4,2	3,3	3,6	3,4	3,2	3,6
Торговля (%)	6,5	6,6	2,8	3,8	2,8	2,4	4,2
ВВП (трлн долл.)	27,4	43,8	70,1	78,6	74,3	75,4	79,3
Торговля (трлн долл.)	5,8	11,5	20,5	23,7	21,0	20,6	22,3

Источник: [IMF].

Опасность торговых войн усиливается тем, что в настоящее время значительное число государств чрезвычайно сильно (порой критически) зависят от экспорта своей продукции и импорта многих товаров как потребительского, так и капитального (инвестиционного) назначения. Не случайно нобелевский лауреат Пол Кругман еще в середине 1990-х годов ввел в оборот термин «экономики-супертрейдеры» (“supertrading economies”), имея в виду те государства, у которых внешнеторговая квота превышает 100% ВВП [Krugman]. В то время такие экономики были сравнительно немногочисленны, но на сегодняшний день «супертрейдеров» в мире насчитывается порядка 50, а кроме них существуют еще десятки стран, включая Российскую Федерацию, заинтересованных в поступательном развитии глобальной торговли и стабилизации рынков сырьевых и промышленных товаров. Так, в нашем случае бурный рост экспорта в 2000–2012 гг. (со 105 до 529 млрд долл.) позволил существенно улучшить ключевые макроэкономические показатели и способствовал ощутимому подъему жизненного уровня большинства российского населения.

В постоянно меняющихся глобальных условиях особенно важен согласованный многосторонний подход ведущих стран мира к возникающим проблемам. Только таким путем можно предотвратить сползание к международным торговым войнам и дальнейшую дестабилизацию глобальной финансово-экономической ситуации. Пониманию этого резко противоречит запись, сделанная Д. Трампом в твиттере в начале марта 2018 г.: «Торговые войны полезны и их легко выиграть». Президенту вторит министр финансов США Стивен Мнучин, который на встрече Большой двадцатки в Буэнос-Айресе заявил: «Принимая во внимание размеры нашей (американской. – П.Я.) экономики, нам нечего опасаться торговых войн» [Cué, Rivas Molina].

Подобный подход способен круто изменить существующие правила международной торговли, и не в плане их оптимизации и совершенствования, против чего трудно возражать, а в духе лозунга «America First» («Америка прежде всего»), что неизбежно приведет к ущемлению финансово-экономических интересов других стран.

США в ловушке глобализации по-китайски

Ключевой тезис предвыборной программы Д. Трампа в сфере внешнеэкономических отношений сводился к необходимости сокращения огромного дефицита Соединенных

Штатов в торговле товарами, достигшего в 2017 г. 863 млрд долл., из которых на долю Китая пришлось 396 млрд, или 46% совокупного объема. (Правда, Д. Трамп обычно не упоминает, что у Вашингтона высокий профицит в торговле услугами, в 2016 г. – более 262 млрд долл.) [ITC]. Сокращение торгового дефицита, по замыслу хозяина Белого дома, может быть достигнуто двумя путями: введением ограничительных импортных пошлин и принуждением партнеров (с помощью политического нажима и шантажа) к тому, чтобы добровольно сократить экспорт в США или увеличить закупки американских товаров. Таким образом Д. Трамп рассчитывает улучшить финансовое положение Соединенных Штатов, чей государственный долг в марте 2018 г. превысил астрономическую сумму в 21 трлн долл. (порядка 110% ВВП), и создать новые рабочие места в местной обрабатывающей промышленности, прежде всего в штатах так называемого «ржавого пояса» (Rust Belt) – Пенсильвании, Огайо, Индиане, Мичигане, Иллинойсе.

Возникает закономерный вопрос: почему во внешней торговле такой высокоразвитой страны, как США, образовался огромный дефицит? Вашингтонская администрация считает, что это – результат «нечестной» и «нарушающей рыночные принципы» торговой политики, которую проводят отдельные партнеры. В частности, речь может идти о применении развивающимися государствами более высоких таможенных тарифов, чем те, которые существуют в Соединенных Штатах. По данному вопросу Совет экономических советников при Белом доме проинформировал президента, что американские импортные пошлины в среднем составляют 5–6%, тогда как в развивающихся странах они достигают 23–24%. Более того, Пекин, например, незаконно субсидирует свои компании, чтобы они могли поглощать американских конкурентов в таких отраслях, как робототехника и развитие искусственного интеллекта, а в качестве условия выхода на китайский рынок требует от иностранных фирм создавать совместные предприятия в КНР и передавать местным партнерам новейшие технологии [Enhancing].

Безусловно, проблема дефицита торгового баланса США существует, но это явление обусловлено не только (и не столько) политикой Китая и других экспорториентированных стран. Причины уходят корнями в структуру американской экономики, отражают специфику национального спроса и потребления последних десятилетий, особенности бюджетной политики. В частности, государственный бюджет Соединенных Штатов стабильно сводится с крупным отрицательным сальдо (по оценкам, в ближайшие годы его объем превысит 1 трлн долл.), которое покрывается не за счет внутренних сбережений, а путем новых внешних заимствований. Другими словами, американское население не склонно экономить и сберегать, что толкает вверх потребление, в значительной мере обеспеченное импортом. В результате, как отмечал корреспондент *The Wall Street Journal* Джош Зумбрун, протекционистские действия по ограничению торгового дефицита, не подкрепленные структурными изменениями внутреннего порядка, «бьют мимо цели» [Zumbrun].

Тем не менее, будучи убежденным сторонником простых решений сложных проблем, Д. Трамп считает возможным снизить дефицит торгового баланса с помощью ограничения импорта и достижения двусторонних договоренностей с зарубежными партнерами об увеличении закупок американских товаров. С этой целью с самого начала сво-

его пребывания в Белом доме президент фактически через колено ломает прежний внешнеэкономический курс, стараясь изменить то, что, по его мнению, представляет собой «глобализацию по-китайски» [Яковлев. «Эффект Трампа»]. Напомним знаковые решения, имевшие максимальный международный резонанс:

1. Выход Вашингтона из уже подписанного 12 странами соглашения о создании Транстихоокеанского торгового партнерства (ТТП) – потенциально крупнейшего межрегионального объединения, формирование которого энергично лоббировало правительство Барака Обамы в качестве своего «звездного проекта». Стратегически важной особенностью этого мегаблока было неучастие в нем КНР, что в американском политическом истеблишменте рассматривалось в качестве эффективного способа сдерживания китайской торгово-экономической экспансии в критически важном Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Парадоксальным образом Д. Трамп, торпедировав ТТП, ослабил позиции на тихоокеанских товарных и инвестиционных рынках не Китая, а США. На это, в частности, указывали многие авторитетные зарубежные эксперты [Montes, Fariza].

2. Отказ от продолжения переговоров с Европейским союзом о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве (ТТИП). И это после того, как в течение нескольких лет сами Соединенные Штаты «выкручивали руки» европейцам, убеждая их создать это интеграционное межконтинентальное мегаобъединение [Яковлев. Трансатлантическое]. Не удивительно, что в европейских столицах демарш Белого дома был воспринят как признак неблагополучия в сфере экономических связей между союзниками, сигнал к началу «выяснения отношений».

3. Инициация переговоров с Канадой и Мексикой о ревизии условий Североамериканского договора о свободной торговле (НАФТА). Этот договор, вступивший в силу 1 января 1994 г., Д. Трамп неоднократно называл «худшим торговым соглашением всех времен, подписанным Америкой» и «катастрофой» для американской промышленности. Но очевидно и другое: за два с лишним десятилетия функционирования НАФТА американские, канадские и мексиканские предприятия образовали сотни кластеров и цепочек добавленной стоимости, между тремя североамериканскими экономиками возникла плотная сеть взаимовыгодных межкорпоративных инвестиционных и производственных связей, которые невозможно разорвать без тяжелых последствий для стран-участниц [Школяр].

4. Требования к Китаю и Германии, этим «левиафанам глобальной экономики», существенно сократить их крупное положительное сальдо в торговле товарами с США (так называемые «добровольные соглашения о сдержанности»).

5. Введение летом 2017 г. запретительных пошлин (до 72%) на импорт аргентинского биодизеля, объем которого составлял порядка 1,2 млрд долл. в год. Заметим в этой связи, что с Аргентиной у США активный торговый баланс, суммарно составивший в 2015–2017 гг. 13,3 млрд долл. [ИТС]. Таким образом, речь не о выравнивании торгового обмена, а о наращивании активного сальдо США в торговле с южноамериканским партнером.

6. Ограничение (также путем применения высоких импортных тарифов в размере 30%) ввоза солнечных панелей из Китая и стиральных машин из Южной Кореи. Обосновывая это решение, Д. Трамп отмечал, что международная конкуренция полностью «выбила с рынка» американских производителей стиральных машин, а из 32 местных

компаний, выпускавших панели для солнечных батарей, остались только две, и те «доживали последние дни» [Remarks by President Trump in Listening].

7. Запрет Белого дома на покупку сингапурской корпорацией «Broadcom» (контролируемой китайским капиталом) американского производителя полупроводников и коммуникационного оборудования «Qualcomm». Тем самым была сорвана колоссальная сделка стоимостью в 117 млрд долл., в результате которой могла появиться на свет одна из крупнейших в мире высокотехнологичных компаний. При этом вашингтонская администрация в правовом отношении опиралась на закон 1950 г., принятый в условиях царившей в США антикоммунистической паранойи [Ferrer Morini].

Как видим, Д. Трамп не ограничился провокативными заявлениями, сделанными в ходе избирательной кампании, но предпринял конкретные шаги по изменению правил игры в мировой торговле.

НАФТА в процессе ревизии

Действовавший с начала 1994 г. в Северной Америке договор НАФТА способствовал значительному росту торговли между его участниками (США, Канадой и Мексикой), стимулировал увеличение инвестиционных потоков и развитие деловых связей между предприятиями трех стран.

Когда Д. Трамп в буквальном смысле обрушился практически на весь комплекс американо-мексиканских отношений, острой критике была подвергнута и деятельность НАФТА. Оглашались планы обложения мексиканских товаров импортной пошлиной в размере 35%; звучали угрозы депортации миллионов мексиканцев, проживающих на территории США без надлежащих документов (утверждалось, что многие из них «насилыники и наркотрафиканты»). Болезненную реакцию мексиканского общества вызвали заявления хозяина Белого дома о необходимости воздвигнуть стену на всем протяжении мексикано-американской границы (отдельные участки стены уже существуют), причем парадоксальным образом предлагалось сделать это за счет мексиканской стороны.

В центр политики в отношении южного соседа Д. Трамп поставил пересмотр договоренностей в рамках НАФТА. Свои намерения Белый дом подкреплял следующими аргументами. Во-первых, более дешевая рабочая сила в Мексике и сравнительно «мягкое» налоговое законодательство побудили многие американские компании (в том числе гигантов автомобильной индустрии) перенести производство к югу от Рио-Гранде, что привело к деиндустриализации национальной экономики – закрытию тысяч предприятий и потере миллионов рабочих мест в США. Во-вторых, коренным образом изменилась американо-мексиканская торговля товарами. Если в 1994 г. она свелась с положительным сальдо (1,3 млрд долл.) в пользу Соединенных Штатов, то в последующий период уже Мексика фиксировала существенный профицит, в 2017 г. превысивший 74 млрд долл. Дефицитный характер для США носит и товарообмен с Канадой, хотя в последние годы дисбаланс, в прошлом достигавший 70–80 млрд, был снижен до 16–24 млрд долл. [ИТС].

Статистические данные (табл. 2) говорят о том, что торговля с Канадой и Мексикой для Вашингтона носит более сбалансированный характер, чем внешнеторговый оборот США в целом. В самом деле, американский товарный экспорт на рынки партнеров по НАФТА в 2017 г. составил 525,5 млрд долл., или 34% совокупного вывоза, тогда как отрицательное сальдо в торговле с этими странами (98,7 млрд долл.) немногим превышало 11% общего объема внешнеторгового дефицита Соединенных Штатов. Однако такого рода расчеты не изменили решения Белого дома провести глубокую ревизию условий североамериканской интеграции.

Таблица 2

Торговля США с партнерами по НАФТА (товары, млрд долл.)

Показатель	2001	2010	2015	2016	2017
Экспорт	264,7	412,9	516,3	496,5	525,5
Импорт	347,6	512,7	601,1	579,7	624,2
Объем	612,3	925,6	1117,4	1076,2	1149,7
Сальдо	-82,9	-99,8	-84,8	-83,2	-98,7

Источник: [ITC].

18 мая 2017 г. торговый представитель США Роберт Лайтхайзер уведомил американский Конгресс о решении президента Д. Трампа начать переговоры с правительствами Мексики и Канады о внесении изменений в НАФТА. Вашингтонская администрация провела серию консультаций с представителями законодательной власти и бизнеса. По результатам этих встреч был подготовлен документ («Резюме целей»), определивший задачи американской делегации на переговорах с мексиканскими и канадскими партнерами, которую возглавил заместитель Р. Лайтхайзера по делам Западного полушария Джон Мелле.

В документе отмечалось, что за два с лишним десятилетия функционирования НАФТА на глобальном уровне и в экономике США произошли кардинальные изменения, требующие нового подхода к организации внешнеэкономического сотрудничества. В изменившихся условиях, подчеркивали авторы «резюме», участие в североамериканской интеграции должно отвечать современным стратегическим задачам социально-экономического развития Соединенных Штатов, вносить вклад в реиндустриализацию экономики и содействовать продвижению товаров и услуг американских предприятий на мировой рынок. Такая посылка предопределила чрезвычайно широкую повестку переговоров, порой выходящую за рамки конкретных торгово-экономических вопросов [USTR]. Выделим ключевые идеи переговорной позиции американской делегации:

- устранение «ненужных» различий в национальных системах внешнеторгового регулирования, продвижение в сторону гармонизации таможенных практик и снятия нетарифных барьеров в торговле промышленными и сельскохозяйственными товарами;

- либерализация энергетического рынка, а также рынков услуг, включая телекоммуникации и финансовую сферу, которые были ранее исключены из поля действия НАФТА;

- обеспечение недискриминационного подхода к торговле цифровой продукцией (программное обеспечение, литературные, графические, музыкальные и аудиовизуальные произведения);
- выработка и принятие правил и механизмов, снижающих или полностью устраняющих препятствия на пути инвестиций корпораций США в экономики Канады и Мексики;
- эффективная защита интеллектуальной собственности. Этот пункт имел для американской стороны особую актуальность, поскольку с развитием четвертой технологической революции подавляющее превосходство США в науке и технологиях приобретало решающее значение для повышения национальной конкурентоспособности;
- повышение уровня транспарентности принимаемых решений и активизация борьбы с коррупцией в государственных органах;
- принятие членами НАФТА международно признанных трудовых стандартов (минимальная заработная плата, продолжительность рабочего дня, свобода деятельности профессиональных союзов и т.д.);
- сохранение за США возможности применять в отношении канадских и мексиканских предприятий законы и правила, защищающие американский бизнес. Для этого предлагалось изъять из действующего текста НАФТА статью 19, ставящую Канаду и Мексику в исключительное положение по сравнению с третьими странами. Одновременно в «резюме» предусматривалось зарезервировать за Вашингтоном право следовать принципу «Покупай американское» при размещении государственных заказов.

Проведенный анализ позиции Торгового представительства США позволил мексиканским экспертам прийти к выводу, что переговоры о реформировании НАФТА, первый раунд которых прошел в американской столице 16–20 августа 2017 г., будут весьма напряженными и могут растянуться на продолжительный отрезок времени. В пользу такой оценки говорили значительное число предложенных существенных изменений, требующих внимательного рассмотрения, а также предстоящие в 2018 г. выборы в американский Конгресс, по итогам которых произойдет полное обновление Палаты представителей и трети Сената. Сейчас невозможно сказать, какую позицию займут новые законодатели. Кроме того, на 1 июля 2018 г. запланированы президентские выборы в Мексике.

К началу апреля 2018 г. делегации стран-участниц провели семь раундов переговоров, на которых в обстановке напряженных дискуссий рассмотрели перспективы североамериканской интеграции. Одни из самых острых разногласий вызвало обсуждение будущего автомобильной промышленности, поскольку в этой технологичной отрасли, концентрирующей многомиллиардные капиталовложения, произошли наиболее существенные изменения в расстановке сил (табл. 3).

Статистика фиксирует значительные различия в динамике развития автомобильной промышленности стран-участниц НАФТА. В период 1990–2017 гг. Соединенные Штаты нарастили производство на 14,4%, Канада – на 13%, тогда как Мексика совершила настоящий скачок, увеличив выпуск в пять раз: с 820 тыс. до 4068 тыс. автомобилей. С этим показателем страна заняла высокое шестое место в мировой таблице о рангах. Не секрет, что столь бурный рост мексиканского автомобилестроения был обусловлен

двумя главными факторами: колоссальным наращиванием инвестиций американских транснациональных корпораций (ТНК), многие из которых в поисках более высоких прибылей перенесли в Мексику производственные активы, и открытием для мексиканской продукции рынка США, куда направлялось свыше 80% выпущенных автомобилей. Причем часть из них собиралась европейскими, японскими и корейскими концернами, которые последовали примеру американских конкурентов и также обосновались в Мексике. Ревизия условий функционирования НАФТА должна, по замыслу Д. Трампа, стимулировать рост автомобильного производства в самих Соединенных Штатах.

Таблица 3

Производство автомобилей в мире и в странах-членах НАФТА (тыс.)

Показатель	1990	2000	2010	2015	2017
Всего в мире	47800	58374	77584	90781	97303
США	9782	12800	7761	12100	11190
Мексика	820	1935	2345	3566	4068
Канада	1947	2962	2071	2284	2200
Страны НАФТА	12549	17697	12177	17950	17458
Доля стран НАФТА (%)	26,3	30,3	15,7	19,8	17,9

Источник: [OICA]

Американская делегация на старте переговоров настойчиво предлагала, чтобы машины, ввозимые в США из Мексики и Канады, состояли (по стоимости) на 50% из американских узлов и компонентов. Однако такое требование для мексиканцев было практически невыполнимо из-за большого количества заводов европейских и азиатских компаний. Над мексиканской индустрией нависла реальная угроза сокращения экспорта и сворачивания производства.

Накануне восьмого раунда переговоров (апрель 2018 г.) американская сторона сняла указанное требование, но вбросила идею производства в рамках НАФТА определенного количества автомобилей в зонах с наиболее высокой заработной платой – не ниже 15 долл. в час. На практике это означало слабо закамуфлированное требование переноса части производственных мощностей из Мексики в Соединенные Штаты [E.E.UU. explora].

Стальные барабаны торговых войн

По распоряжению Д. Трампа, с 23 марта 2018 г. вступил в силу рост тарифов на импорт в США стали (с 0,9 до 25%) и алюминия (с 2 до 10%). Это решение Белого дома вызвало немедленную и крайне болезненную реакцию во всем мире, поскольку, по мнению международных экспертов, введение повышенных пошлин на импорт стали и алюминия может раскрутить спираль торговых войн [Ortega]. О чем конкретно идет речь?

Дело в том, что Соединенные Штаты – крупнейший импортер стали и алюминия. Такое положение сложилось в результате резкого сокращения производства метал-

лов американскими компаниями, которые не выдержали иностранной конкуренции. В настоящее время ведущий поставщик стали в США – Канада, далее идут Бразилия, Южная Корея, Мексика, Россия, Турция, Япония, Германия, Тайвань, а замыкает топ-10 стран-экспортеров Индия.

Решение Д. Трампа явилось весьма показательным по ряду причин. Во-первых, объявляя новые таможенные тарифы, президент сослался на необходимость обеспечения национальной безопасности и использовал закон о торговле 1962 г., принятый в разгар холодной войны [President]. Во-вторых, из-под действия новых пошлин выводятся Канада и Мексика – партнеры США по НАФТА, а условия дальнейшего функционирования этого соглашения являются предметом сложных трехсторонних переговоров. Таким образом, главными целями протекционизма в данном случае становились Бразилия и страны Евросоюза, которые восприняли решение Белого дома как попытку шантажа. В частности, по информации издания «Politico», Роберт Лайтхайзер намекал еврокомиссару по торговле Сесилии Мальстрем, что меры в отношении европейцев могут быть сняты, если Брюссель активно подключится к антикитайской политике Вашингтона. В-третьих, отмечается внутривнутриполитический аспект происходящего. А именно: таким путем Д. Трамп хочет укрепить свои позиции внутри Республиканской партии, где растет число сторонников протекционизма [Ortega].

Сами по себе эти меры для мировой торговли не слишком значимы, но они способны привести в действие механизмы, разрушительные для международного экономического сотрудничества.

Именно поэтому решение Д. Трампа вызвало негативную реакцию практически во всем мире. Министр экономики и финансов Франции Брюно Ле Мэр предупредил США, что «торговые войны не могут носить цивилизованного характера» и в них не бывает победителей, только проигравшие. «Мы дали ясно понять нашим американским друзьям, что европейские страны не поймут, если их товары будут облагаться высокими пошлинами. Мы же союзники», – подчеркнул министр [Francia].

Встретив твердое сопротивление ближайших партнеров, Д. Трамп пошел на попятную и (по крайней мере, временно – до 1 мая 2018 г.) освободил от новых высоких тарифов продукцию Канады и Мексики (как членов НАФТА), а также Аргентину (важного поставщика алюминия), Бразилию, Австралию, Южную Корею и страны-члены Евросоюза. С ними еще пройдут консультации [E.U. exime].

Однако временный «задний ход» Вашингтона мало кого успокоил. В Европе, в частности, опасаются, что новая волна протекционизма может затронуть торговлю продукцией автомобильной промышленности, играющей в ряде стран ЕС (Германии, Испании, Франции, Чехии и др.) ключевую роль. В Белом доме рассматривают возможность увеличения пошлин на европейские легковые автомобили с нынешних 2,5% до 35%, что в первую очередь затронет интересы ведущих немецких производителей – Daimler Mercedes, Volkswagen, BMW, для которых американский рынок входит в число приоритетных. В частности, Daimler реализует в США около 15% общего объема продаж, а в

целом в 2017 г. экспорт за океан немецкого автопрома превысил 20,5 млрд долл. При этом следует учесть, что на территории США расположены крупные производственные мощности германских концернов, часть продукции которых направляется на экспорт. Например, BMW имеет в штате Южная Каролина завод, выпускающий свыше 500 тыс. автомобилей в год и обеспечивающий работой более 9 тыс. американцев [*De las Heras*].

Таким образом, угроза торговых войн между Соединенными Штатами и Европейским союзом приобретает вполне осязаемые очертания и может распространиться на жизненно важные отрасли экономики.

Параллельно с выяснением отношений с Европой Вашингтон обнародовал президентский меморандум, направленный против «китайской экономической агрессии». В соответствии с этим документом, США намерены обложить 25%-ой пошлиной 1300 видов китайских товаров на сумму 50–60 млрд долл., а также ввести ограничения на инвестиционную деятельность и передачу технологий. Правительственным ведомствам поручено дополнительно проработать эти вопросы и представить президенту свои рекомендации [Remarks by President Trump at Signing]. «Начинается большая торговая битва», – констатировала европейская печать [*Martínez Ahrens*].

По мнению многих авторитетных аналитиков, введение Белым домом высоких импортных тарифов неизбежно вызовет ответные меры со стороны Пекина, который «не может проявить слабость». Как писала *The Wall Street Journal*, Китай «точит торговые ножи». По утверждению газеты, часть ответных мер будет направлена против штатов, оказавших особенно мощную поддержку Д. Трампу во время выборов, и включит в себя пошлины на поставки сельскохозяйственной продукции из США, в том числе соевых бобов, сорго, живых свиней. Возможны и более резкие демарши: отмена крупных заказов на самолеты и другую высокотехнологичную и дорогостоящую американскую продукцию. Факты указывают на то, что лидеры КНР определили несколько стратегических секторов американской экономики, которые могут быть затронуты ответными протекционистскими мерами. Это, в частности, сельское хозяйство и пищевая промышленность, авиастроение, автомобилестроение (импорт в Китай легковых автомобилей повышенной проходимости), продукция химической промышленности. 4 апреля 2018 г. китайские власти обнародовали список из 106 американских товаров указанных отраслей, на которые могут быть введены пошлины в размере 25% [5 sectores].

Но одновременно Пекин рассматривает возможности пойти на уступки Вашингтону – например, смягчить ограничения на иностранные инвестиции в компании финансового сектора. Похоже, что китайские власти не стремятся обострять торговые споры и станут искать компромиссные варианты. «Любой ответ Китая на новые пошлины США будет взвешенным и пропорциональным», – подчеркивают в Пекине [*Weï*].

Позицию китайского руководства выразил первый вице-премьер Госсовета КНР Хань Чжен, который отметил, что усиление протекционистских мер и развязывание торговых войн служат повышению глобальных рисков и могут лишь сильнее осложнить и без того непростую ситуацию в мировой экономике. По его мнению, необходимо

следовать в направлении углубления экономической глобализации и способствовать многосторонней либерализации инвестиционных режимов и росту международной торговли [Вице-премьер]. Практически синхронно другой вице-премьер, Лю Хэ (выпускник Гарварда и главный экономический советник Си Цзиньпина), в телефонном разговоре с министром С. Мнучином заявил, что «Пекин имеет достаточно сил и средств, чтобы защищать свои национальные интересы, но при этом рассчитывает, что обе стороны будут придерживаться рациональной позиции и работать совместно над обеспечением общей стабильности торгово-экономических отношений между Китаем и США» [China].

Торговые войны вчера и сегодня

В чем состоят главные угрозы для глобальной экономики и торговли со стороны Д. Трампа?

Во-первых, это риски пусть даже частичного закрытия крупнейшей экономики с 330 млн потребителей и со средним доходом на душу населения порядка 55 тыс. долл. Нетрудно подсчитать, что речь идет о рынке сырьевых, потребительских и капитальных товаров объемом в 18 трлн долл.

Во-вторых, резкие действия Вашингтона грозят повысить уровень турбулентности мировой торговли, сделать ее эволюцию непредсказуемой и – самое главное – распространить возникающие негативные эффекты практически на всех участников мирохозяйственных связей, включая те государства, которые отнюдь не стремятся стучать в барабаны торговых войн. Но всем им придется, как говорят американцы, «платить за разбитые горшки». Пример – Россия. Для экспорториентированной отечественной экономики мировые торговые войны – безусловный негатив. Более высокие пошлины сделают конкуренцию еще более жесткой, а доступ на зарубежные рынки – значительно более сложным.

Другими словами, протекционистский инстинкт Белого дома – опасное международное явление, способное вызвать цепную реакцию ограничительных мер в мировой торговле. В 2017 г. их насчитывалось 400, в текущем может стать намного больше.

Конечно, Д. Трамп в известной степени прав, когда утверждает, что Китай нарушает признанные принципы свободной торговли, ограничивая деятельность иностранных компаний на своем рынке. Но нельзя сказать, что Белый дом избрал верный путь, вводя высокие таможенные пошлины на китайские товары. За последние 30 лет американская и китайская экономики настолько переплелись (в частности, благодаря участию в ГЦС), что невозможно точно установить, кто больше потеряет от новых протекционистских мер. Характерным примером может служить производство аппаратов iPhone корпорации Apple. Согласно исследованию Азиатского банка развития, эти аппараты поступают в Соединенные Штаты из Китая по таможенной стоимости 179 долл. за единицу товара, а на американском рынке реализуются в розницу по цене 500 долларов. При этом в КНР осуществляется лишь сборка iPhone из компонентов, поставляемых

из Кореи, Японии, Малайзии и ...США. В результате собственный «вклад» китайских заводов оценивается всего в 7 долл., а львиная доля добавленной стоимости принадлежит предприятиям Apple в других странах [Los errores]. Не случайно руководство этой крупнейшей высокотехнологичной корпорации выразило озабоченность в связи с протекционистскими действиями Белого дома, которые, обостряя отношения с зарубежными партнерами, в конечном счете могут легко обернуться против интересов американского транснационального бизнеса.

Создается впечатление, что Д. Трамп склонен применять методы XIX в. к современным международным торговым отношениям, имеющим значительно более сложную структуру и иное содержательное наполнение. Но цель Вашингтонской администрации – ударить в сердцевицу принятого в 2015 г. китайского плана «Made in China 2025» и нацеленного на превращение КНР не только в промышленного гиганта, но и в мирового научно-технологического лидера. Пекин, в частности, ставит задачу добиться прорывного развития в следующих ключевых отраслях: информационные технологии; инструменты цифрового контроля и робототехника; аэрокосмическое оборудование; океаническое инженерное оборудование и высокотехнологичное кораблестроение; железнодорожное оборудование; энергосбережение и транспортные средства на новой энергии; энергетическое оборудование; новые промышленные материалы и «умные» производства; медицина и медицинские приборы; сельскохозяйственное машиностроение. По мнению экспертов, именно в этих областях может разгореться подлинная торговая война XXI в. между США и КНР [Wu].

В этих условиях ведущим странам мира, в первую очередь членам Большой двадцатки, крайне важно своевременно и адекватно оценить новое качество глобального торгово-экономического расклада и выбрать (в рамках формирующейся модели неоглобализации) принципы и механизмы будущего международного хозяйственного взаимодействия.

Это тем более актуально, что существуют риски нового глобального кризиса и последующей рецессии, так называемые системные риски. Эксперты указывают на возросшую синхронность экономических циклов в различных регионах, на все более тесную взаимосвязь и глубокое взаимопроникновение субъектов мирохозяйственных отношений: государств, промышленных предприятий, финансовых институтов. В результате шоки, которые воздействуют на отдельные страны, компании, банки, могут распространяться на партнеров и дестабилизировать мировую экономику даже в большей степени, нежели это было в 2008–2009 гг. К такому выводу, в частности, пришли профессор Университета Мидлсекс в Лондоне Лоренсо Дуктор и экономист Центрального банка Испании Данило Лейва-Леон [Ducter, Leiva-Leon].

Перефразируя слова Вольтера, можно сказать, что глобальный торгово-экономический порядок либерального толка, который десятилетиями создавали западные державы под руководством Соединенных Штатов, сегодня уже не глобальный, не либеральный и не порядок.

Литература:

- Вице-премьер КНР назвал связанные с протекционизмом риски. 25 марта 2018. – URL: iz.ru/724364/2018-03-25/vitce-premer-knr-nazval-sviazannye-s-protekcionizmom-riski (дата обращения 30.03.2018).
- Спартак А.Н., Лихачев А.Е.* Долговременные тренды и новые явления в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 2. С. 7-24.
- Школяр Н.А.* Пересмотр NAFTA: угроза для Мексики // Латинская Америка. 2017. № 3. С. 43-49.
- Яковлев П.П.* Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство в фокусе критики // Современная Европа. 2017. № 1. С. 148-152.
- Яковлев П.П.* «Эффект Трампа» или конец глобализации? М. 2017. 144с.
- 5 sectores estratégicos a los que apunta China en su escalada en la disputa comercial con Estados Unidos. – URL: bbc.com/mundo/noticias-43647851 (date of access: 5.04.2018).
- China advierte a EE.UU. que defenderá sus intereses comerciales. 24 de marzo de 2018. – URL: americaeconomia.com/ (date of access: 07.04.2018).
- Cué C., Rivas Molina F.* EEUU desafía al G-20: “No tenemos miedo a una guerra comercial dado nuestro tamaño” // El País. Madrid. 20.03.2018.
- De las Heras I., García F.* Trump apunta ahora a BMW, Daimler y Volkswagen // Expansión. Madrid. 30.03.2018.
- Ducter L., Leiva-Leon D.* Dynamics of global business cycle interdependence // Journal of International Economics. Vol. 102. September 2016. P. 110-127.
- EE.UU. exige de aranceles a la Unión Europea, Argentina y Brasil. 22 de marzo de 2018. – URL: americaeconomia.com/ (date of access: 07.04.2018).
- EE.UU. explora incluir el factor salarial en reglas del sector automotriz del TLCAN. 30 de Marzo de 2018. – americaeconomia.com/ (date of access: 8.04.2018).
- Enhancing U.S. Trade in Global Economy. February, 2018. – URL: whitehouse.gov/ (date of access: 5.04.2018).
- Ferrer Morini T.* Tambores de acero para una guerra comercial // El País. Madrid. 17.03.2018.
- Francia recuerda a EEUU que en una guerra comercial “solo habrá perdedores” // Expansión. Madrid. 21.03.2018.
- IMF. World Economic Outlook. October 2017. Washington. 2017.
- ITC. Trade statistics for international business development. – URL: trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|842||032||TOTAL||2|1|1|3|2|1|1|1|1 (date of access: 6.04.2018).
- Krugman P.* Growing World Trade: Causes and Consequences // Brookings Papers on Economic Activity. 1995. No 1. PP. 327-362.
- Los errores de Trump vs China. 5 de Abril de 2018. – URL: americaeconomia.com/(date of access: 05.04.2018).
- Martínez Ahrens J.* Trump golpea a China con aranceles sobre importaciones valoradas en 60.000 millones // El País. 22.03.2018.
- Montes R., Fariza I.* México, Chile, Perú y Canadá se unen a siete países de Asia y Oceanía contra el proteccionismo de Trump // El País. 09.03.2018.
- OICA. – URL: oica.net/category/production-statistics/2017-statistics/ (date of access: 2.04.2018).
- Ortega A.* Aranceles: las tres argucias de Trump. – URL: blog.Realinstitutoelcano.org/aranceles-las-tres-argucias-de-trump/ (date of access: 05.04.2018).
- President Donald J.* Trump’s Policy Agenda and Annual Report for Free, Fair, and Reciprocal Trade. February 28, 2018. – URL: whitehouse.gov/ (date of access: 01.04.2018).

- Remarks by President Trump in Listening Session with Representatives from the Steel and Aluminum Industry. March 1, 2018. – URL: whitehouse.gov/(date of access: 03.04.2018).
- Remarks by President Trump at Signing of a Presidential Memorandum Targeting China’s Economic Aggression. March 22, 2018. – URL: whitehouse.gov/(date of access: 05.04.2018).
- USTR Releases Updated NAFTA Negotiating Objectives. – URL: ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/november/ustr-releases-updated-nafta (date of access: 16.02.2018).
- Wei L., Davis B., Mauldin W.* U.S., China Sharpen Trade Swords // The Wall Street Journal. 21.03.2018.
- World Trade Statistical Review 2016. Geneva: WTO. 2016.
- WTO. Members and Observers. – URL: wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm (date of access: 08.04.2018).
- Wu A.* What Is the “Made in China 20125” Program That Is the Target of US Tariffs? // The Epoch Times. New York. 05.04.2018.
- Zumbrun J.* Taking Aim at a Trade Gap? It’s Easy to Miss the Target // The Wall Street Journal. New York. 25.03.2018.