



Если торговля в стиле «око за око, зуб за зуб» будет усиливаться, то мы и остальной мир глубоко пожалеет

Если бы я мог загадать одно желание, то я бы загадал, чтобы лидеры и участники торговых переговоров США и Китая отправились вместе куда-нибудь на уикенд — я бы предложил Сингапур, вместе с фасилитатором — премьер-министром Сингапура Ли Сянь Лунга — без присутствия прессы и с запретом твитить, но все же с попытками разработать базовые торговые правила и геополитические видения для управления своими будущими отношениями.

Потому что если торговля в стиле «око за око, зуб за зуб» будет усиливаться, то эти лидеры приведут к тому, о чем они и остальной мир очень даже пожалеют — дробление основ глобализации, которая так много сделала для процветания и относительного мира, чем собственно наслаждалась планета, пережив две мировые войны в прошлом веке.

США и Китай — две самые мощные страны и экономики в мире. И их экономики также полностью взаимосвязаны. Если эти две страны начнут разрывать прокладывание телекоммуникаций, промышленные цепочки поставок, образовательные обмены и финансовые инвестиции, которые они закладывали совместно начиная с 1970-х, мы все можем закончить тем, что нам предстоит тогда жить в менее безопасном, менее процветающем и менее стабильном мире.

Если вы полагаете, что эта перспектива реальна, то вы просто невнимательно следили за происходящим.

Президент Трамп правильно сделал, что ввязался в эдакую торговую шоковую терапию с Пекином.

Китай больше не хочет просто продавать США игрушки и теннисную обувь. Теперь он хочет продавать такую же высокотехнологичную продукцию — вроде телекоммуникаций 5G, робототехники, электрокаров и систем искусственного интеллекта, на чем специализируется Америка. Поэтому Китай должен понять, что США больше не будут смотреть сквозь пальцы на длительную жесткую торговую практику Китая, точно так же, как и не дадут себя подкупить.

Нам нужны равные условия игры, а не новое поле битвы.

«Стратегическая перезагрузка было необходима относительно Китая XXI века, но опасность заключается в том, что мы невольно ввязываемся в конфликт поколений, в котором абсолютно нет надобности, и в том, к чему мы готовы на Западе, как и сами китайцы», — отметил Надер Мусавизаде, соучредитель глобальной консалтинговой фирмы Macro Advisory Partners, предлагающий многим глобальным компаниям

рекомендации по ведению бизнеса в Китае.

В западной политике по отношению к Китаю наблюдалась тенденция, добавляет Мусавизаде, переваливаться с «ленивого трюизма о том, что американско-китайские отношения являются наиболее важными в XXI веке — а затем их надо защищать всеми силами, начиная от привычного экономического и политического давления — до такого же ленивого фатализма согласно новому конфликту сверхдержавы с Китаем. И никакого чувства неизбежности новой холодной войны нет».

Впрочем, вероятно, именно в нее мы сейчас и погружаемся. «Новые противоречия с Китаем могут начаться с технологий и продолжиться в финансах и промышленности, и все, наконец, завершится людьми, — отмечает Мусавизаде. — Если приближающаяся тарифная война закончится тем, что из-за боязни шпионажа и краж китайских граждан вытеснят из западных бизнесов, а американских — из китайских, это может стать необратимым шагом к вражде поколений».

Несмотря на то что я согласен с основным инстинктом Трампа о том, что вопросы торговли должны решаться стратегически, я не согласен с его тотальной заикленностью на тарифах с целью заставить Китай сесть за стол переговоров. Тарифы такие же открытые для злоупотреблений, как и каждый сектор экономики США, что, подобно сельскому хозяйству, требует особых льгот для выплат. Более важно то, что этот подход превращает весь конфликт в торговое противостояние Америки против Китая, хотя все должно было выглядеть как торговое противостояние мира против Китая. Потому что европейские, азиатские, латиноамериканские страны — у всех такие же торговые проблемы с Китаем, как и у нас.

Трамп должен подписать Транстихоокеанское партнерство, которое бы объединило 12 крупных тихоокеанских экономик, за исключением Китая, на которые приходится 40% глобального ВВП, с учетом американских торговых стандартов — и потом пытаться повлечь за собой также ЕС — в одну коалицию, чтобы вести переговоры о новом торговом режиме с Пекином. Однако Трамп вышел из ТТП, отстранился от европейцев, обложив их различными тарифами на сталь и алюминий. А это так неразумно.

И сейчас над дамбой проступила вода.

Команда Трампа полагала, что это направление сработает — что тарифное давление плюс переговоры заставят Китай ввести изменения к своим законам касательно ограничений на киберворовство интеллектуальной собственности, на принуждение к передаче технологий, определенные субсидии для китайских компаний, неравные торговые правила, валютные манипуляции и барьеры для китайского рынка финансовых услуг и пр. Переговорщики детально обсудили процесс разрешения споров.

Впрочем, все это время китайцы жаловались на то, что подход, применяемый к ним от США, был односторонним, что равносильно признанию Китаем своей вины, из-за чего создается впечатление, что президент Си Цзиньпин унижается перед США.

Китайцы также жаловались на то, что Трамп требовал чрезмерного объема американских товаров и услуг, который он бы хотел, чтобы покупал Китай, уменьшая при этом нарушенный торговый баланс, и в таком случае США все равно не предоставят гарантий по окончательным своим тарифам. Кроме того, некоторые сторонники жесткого курса со стороны Пекина хотели преподать американцам урок об истинном балансе власти в наше время — или, как сказал мне один из них в прошлом году: «Вы, американцы, уже опоздали. Мы стали очень большими, чтобы продолжать выталкивать нас отовсюду».

Какими бы ни были причины, в первую неделю мая, после интенсивных торговых переговоров в Пекине — которые оставили американцам ощущение того, что они близки к соглашению — китайцы предложили свои последние правки в рабочей версии. Страницу за страницей, как утверждают источники, они прошли почти по всем положениям, стороны обсуждали месяцами. Соглашения нет.

Трамп был разгневан, и 10 мая повысил тарифы на еще 200 млрд китайского экспорта — с 10% до 25%. Пекин ударил новыми тарифами на 60 млрд американской продукции.

Кроме того, Трамп внес китайский гигант телекоммуникаций Huawei в список компаний, требующих специального разрешения на покупку изготовленных в США микрочипов, программного обеспечения и других компонентов. Причиной послужила, как утверждают, затянувшаяся история краж этой компанией интеллектуальной собственности и боязнь того, что если наши союзники купят телекоммуникационную систему 5G в Huawei, это сделает их и нас открытыми к масштабному китайскому шпионажу. В ответ Китай приказал пресекать деятельность любой иностранной компании, которая начнет бойкотировать Huawei.

И это пример того, как торговая война может привести к полномасштабной экономической войне США и Китая. Может случиться так, что китайское правительство просто не захочет менять свою модель роста — сочетание упорной работы плюс разумной инфраструктуры, инвестиций в образование, высокий уровень сбережений, и многие несправедливые торговые практики — потому что это бы означало конец правления Коммунистической партии.

Может произойти так, что 2019-й обозначит начало как китайско-американской геополитической, так и экономической холодной войны и сооружения определенного эквивалента Берлинской стены посреди глобального рынка технологий, разделив его на тех, кто доверяет применению китайских технологий, усиливающих их телефоны, компьютеры и интернет-системы 5G, и тех, кто им не доверяет.

Я не знаю, мы уже там или нет. Но я точно убежден и уверен, что нам необходимо держаться подальше этого места, если есть такая возможность. Этим двум сторонам следует собраться вместе на самом высоком уровне и выяснить, существует ли какой-то надежный — но более постепенный — подход, дабы изменить китайские торговые практики таким образом, чтобы мы оба могли с ними жить.

И они должны определить, существует ли какая-то альтернатива тому, чтобы просто банить такие компании, как Huawei — вот как штрафовать или приостанавливать их деятельность из-за злоупотребления, одновременно предоставляя понятную дорожную карту для того, чтобы быть представленным на наших рынках, если они будут демонстрировать, что избавились от такой модели поведения.

Наша цель — направить Китай навстречу лучшим глобальным практикам по всем вопросам, а не изолировать его или создавать раздвоенный мировой рынок экономики, интернета и технологий.

Нам бы существенно помогло то, если бы мы мобилизовали каждого из наших союзников в этом проекте, не обременяя их при этом тарифами. Нам бы также помогло то, если бы у нас был президент, которого в мире уважали больше и который не всегда стремился выглядеть перед другими в более выигрышном положении, чем тот другой парень, который считается проигравшим.

Все это помогло бы и принесло пользу. Однако где же мы сейчас. И там, где мы есть, по-настоящему небезопасно.

Томас Фридман, Американский журналист, трёхкратный лауреат Пулитцеровской премии. Перевод НВ