

DOI 10.32726/2411-3417-2018-2-82-91

УДК 338; 339; 327

АНДРЕЙ ВИНОГРАДОВ, АЛЕКСАНДР САЛИЦКИЙ

США – Китай: начало торговой войны

Аннотация. *Лето 2018 г. запомнится как начало торговой войны США против Китая. Авторы разбирают истоки конфликта, который стал вызовом всей системе регулирования многосторонних торговых отношений. Произвольные односторонние действия администрации Д. Трампа таят угрозы не только для Китая. Затронуты интересы многих стран и бизнеса, в том числе американского; оценить многочисленные последствия разворачивающейся экономической конфронтации весьма непросто. В статье сделана попытка предварительной инвентаризации основных линий противостояния двух сверхдержав, проблем и перспектив урегулирования американо-китайского торгового конфликта.*

Ключевые слова: *импортные тарифы, интеллектуальная собственность, торговая дискриминация, ВТО, дефицит платежного баланса, инвестиции, демпинг, торговая война.*

6 июля вступили в силу повышенные на 25 процентных пунктов таможенные тарифы на 818 товарных позиций американского импорта из Китая. Общая стоимость этой части составляет 34 млрд долл., или около 8% китайского вывоза в США.

Ответ Китая не заставил себя ждать: в тот же день Пекин ответил повышением на 25 процентных пунктов ставок ввозных таможенных пошлин в отношении 545 американских товаров, включая самолеты, автомобили, сельскохозяйственную продукцию (соевые бобы), рыбу и морепродукты (в том числе лангустов), химические изделия. Совокупный импорт данных товаров оценивается в те же 34 млрд долл. Кроме того, Китай подал дополнение к своему запросу во Всемирную торговую организацию (ВТО) от 4 апреля, в отношении тогда еще планировавшихся тарифных ограничений в рамках расследования по секции 301 Закона о торговле 1974 г.¹ По мнению Китая, установление тарифов, вытекающих из расследования, нарушает режим наибольшего благопри-

Сведения об авторе: *ВИНОГРАДОВ Андрей Олегович – ведущий научный сотрудник Института Дальнего Востока РАН, кандидат исторических наук; vinangr@mail.ru. САЛИЦКИЙ Александр Игоревич – главный научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН, доктор экономических наук; sal.55@mail.ru.*

1 Специальные дополнения к секции 301 указанного закона позволяют США в одностороннем порядке и до рассмотрения вопроса в ВТО принимать ответные меры при нарушениях в области интеллектуальной собственности, хотя формально подтверждается приоритет норм ВТО.

ятствования ВТО, связанные тарифные ставки США и статью 23 Соглашения об урегулировании споров.

Официальное начало разворачивающейся торговой войны можно отнести к августу 2017 г., когда администрация Д. Трампа в лице Торгового представительства (USTR) инициировала расследование китайских нормативно-правовых актов и практики, которые могут наносить ущерб интеллектуальной собственности американских компаний. Но ее истоки восходят к 2011 г., когда была опубликована ныне широко известная книжка Питера Наварро и Грега Отри «Смерть от Китая. Лицом к лицу с драконом. Глобальный призыв к действию» [Наварро, 2007]. Авторы прямо ставили вопрос, что внешнеэкономические отношения США с Китаем (не только торговые, но во всем комплексе) подрывают американскую экономику.

Для Наварро это было не первым обращением к теме. За пять лет до этого, в 2006 г., он опубликовал книгу «Грядущие войны Китая. Поле битвы и цена победы» [Наварро, 2017], в которой на основе проведенных под его руководством исследований доказывал, что сложившиеся экономические отношения США с Китаем являются главной причиной резкого сокращения рабочих мест в США.

В книге «Смерть от Китая», в частности, выделено 8 видов того, что авторы называют китайским «оружием массового уничтожения рабочих мест». Это:

- тщательно разработанная система экспортных субсидий;
- недооцененный юань, курсом которого умело манипулируют;
- подделка товаров, пиратство и откровенное воровство американской интеллектуальной собственности;
- готовность руководства Китая наносить ущерб окружающей среде своей страны в обмен на ценовые преимущества;
- низкие требования к охране здоровья рабочих и уровню безопасности на производстве;
- незаконные тарифы, квоты и другие экспортные ограничения на важнейшие виды сырья (здесь прежде всего имеются в виду редкоземельные металлы, где Китай является практически монополистом);
- хищническая ценовая политика и демпинг;
- «великая китайская стена протекционизма».

Последний пункт касается защиты китайскими властями своего внутреннего рынка путем создания многочисленных и разнообразных препятствий для проникновения в страну иностранного бизнеса, среди которых прежде всего выделяется требование перевода в Китай подразделений иностранных компаний, занимающихся НИОКР (помимо передачи технологий).

Работы Питера Наварро на тот момент казались большинству истеблишмента в США, особенно признанным мэтрам экспертных оценок по Китаю (среди которых можно назвать, например, Фариду Закария и Джозефа Стиглица), надуманными и маргинальными. Однако тревога по поводу развития отношений США с Китаем нарастала, осо-

бенно после того, как на основе книги Наварро и Отри был снят документальный фильм «Смерть от Китая», показанный в США и широко разошедшийся по сети.

Но главное, пожалуй, в другом. Книжку тогда же, в 2011 г., прочел будущий президент США Дональд Трамп, в результате чего профессор Калифорнийского университета Питер Наварро с началом предвыборной кампании Трампа стал его политическим и экономическим советником. Естественно, что многое в предвыборной платформе Трампа, в том числе обещания повысить на 40% торговые пошлины на импорт товаров из Китая и вообще разобраться с тем, что происходит в отношениях с крупнейшим торгово-экономическим партнером США, было навеяно работами Наварро. При этом пункт о снижении дефицита в торговле с Китаем вошел в общий план экономической политики будущего президента, который был разработан Питером Наварро совместно с Уилбуром Россом. После того как этот план был поддержан избирателем и Трамп стал президентом, Питер Наварро вошел в его администрацию и стал главой созданного в Белом доме Совета по международной торговле. Уилбур Росс занял пост министра торговли.

В Китае к обещаниям резко повысить пошлины на импорт китайских товаров отнеслись поначалу как к предвыборной риторике, справедливо полагая, что торговая война чревата серьезными издержками для обеих сторон. И первые контакты Трампа с лидером КНР Си Цзиньпином, который в марте 2017 г., вскоре после вступления нового президента США в должность, приехал к нему с визитом, давали все основания надеяться, что сторонам удалось договориться и полномасштабная торговая война все же не начнется.

Вышло иначе. Ровно через год, в марте 2018 г., результаты расследования USTR были опубликованы, а Д. Трамп подписал меморандум о действиях Соединенных Штатов на основе секции 301 Закона о торговле. В меморандуме обозначены три направления борьбы с политикой Китая в области интеллектуальной собственности: повышение тарифов, инициирование спора в ВТО, инвестиционные ограничения. К тому времени США уже ввели дополнительные пошлины на сталь и алюминий, а еще раньше, в конце января, – на стиральные машины и солнечные панели. Пошлина на ввоз солнечных батарей была установлена на уровне 30% в течение первого года (спустя четыре года она должна опуститься до 15%). Тариф на ввозимые в страну стиральные машины составил 20% на первые 1,2 млн штук и 50% – на все сверх этого количества в течение первого года. На третий год ставка должна уменьшиться до 16 и 40% соответственно. Последствия этих мер ощутили на себе не только Китай с Южной Кореей (главные экспортеры солнечных батарей и стиральных машин), но и американские потребители: в связи с новыми тарифами цены на данные товары поползли вверх.

Примечательно, что введение дополнительных пошлин на сталь (25%) и алюминий (10%) аргументировалось соображениями национальной безопасности, что является нарушением норм ВТО. Кроме того, главные поставщики стали и алюминия на рынок США – Канада и Мексика – были исключены из списка, затем изъятия были сделаны и для Южной Кореи, «добровольно» согласившейся на сокращение экспорта металлов

до 70% от имеющегося уровня. Временно (до 1 мая) из списка были исключены также Австралия, Аргентина, Бразилия и страны Евросоюза – со всеми ними, как и с Южной Кореей, переговоры решено было продолжить. Таким образом, меры, предпринятые американской администрацией, оказались очевидно дискриминационными, от них пострадала КНР, занимающая второе место по поставкам алюминия (13,2% импорта этого товара в США) и десятое по стали (3,6%), а также российские компании.

2 апреля 2018 г. Китай ввел ответные временные меры, повысив до уровня 15% или 25% пошлины на 120 американских товаров. Повышение тарифов коснулось фруктов, сухофруктов и орехов, вина, этанола, стальных труб, свинины, алюминиевого лома и пр. Экспорт данной продукции из США составил в 2017 г. около 3 млрд долл. – примерно столько же, сколько экспорт алюминия и стали из КНР в США.

Обеспокоенность принятыми США мерами выразили ближайšie союзники и партнеры этой страны. Глава Европейской комиссии Жан-Клод Юнкер пообещал принять в отношении США европейские контрмеры в соответствии с правилами ВТО. Глава МИД ФРГ Зигмар Габриэль потребовал от ЕС решительной реакции на новые пошлины, а канцлер Австрии Себастьян Курц – жестких контрмер. Президент Франции Эмманюэль Макрон заявил, что от новых пошлин проиграют все страны. Южная Корея пообещала принять ответные меры. Экс-премьер Сингапура предупредил о негативных последствиях для всех стран, «которые зависят от торговли и открытости экономик». Великобритания выразила Трампу обеспокоенность, но заявила, что достигнет взаимовыгодного торгового соглашения с США после Brexit. Семь стран-участниц ВТО – Россия, Венесуэла, Турция, Норвегия, Швейцария, Индия и Сингапур – поддержали Китай на заседании организации и выразили недовольство решениями США, предложив начать консультации в рамках ВТО по поводу действий США.

Тем не менее США продолжили эскалацию угроз: 4 апреля был представлен список из 1 313 товарных позиций экспорта КНР, на которые США запланировали повысить пошлины на 25%, стоимость их импорта оценивается в 50 млрд долл. В перечень вошли: продукция ИКТ и аэрокосмической отрасли, робототехника, новые материалы, биофармацевтика, логистическое оборудование, ядерные реакторы, котлы и механические устройства, электрические машины и оборудование, средства наземного транспорта, суда и лодки, инструменты и аппараты оптические, фотографические, измерительные и пр. Эти товары и отрасли составляют важную часть программы «Сделано в Китае 2025», которую развивают ведущие китайские компании, тесно сотрудничающие с зарубежными поставщиками технологий.

В мае 2018 г. в Вашингтоне прошли переговоры сторон. Делегацию со стороны КНР возглавлял спецпосланник председателя Си Цзиньпина, член Политбюро ЦК КПК, заместитель премьера Госсовета КНР Лю Хэ. С американской стороны присутствовали все главные действующие лица, включая Росса и Наварро. По результатам переговоров Лю Хэ заявил, что «стороны договорились не начинать торговых войн и отказаться от увеличения пошлин в отношении товаров друг друга», а американская сторона (непосредственно Трамп в своем Твиттере еще до окончания переговоров) – о том, что Китай

пошел на уступки и пообещал сократить дефицит торгового баланса между странами на \$200 млрд к концу 2020 г., значительно увеличив импорт товаров и услуг из США и отменив тарифы и квоты на некоторые товары, в том числе касающиеся продовольствия. Более конкретно стороны договорились продолжить обсуждение в середине июня на переговорах торговых делегаций в Пекине.

Несмотря на это, 15 июня Трамп официально объявил о повышении ставок ввозных таможенных пошлин на импорт из Китая стоимостью 50 млрд долл., хотя и с некоторыми изменениями. Новый список охватывал 1102 тарифных линии вместо первоначальных 1313. В частности, из списка были исключены телевизоры и мобильные телефоны.

В сокращенном до 818 позиций виде первая часть этого списка и вступила в силу 6 июля, вызвав описанную выше ответную реакцию Китая. Для 284 оставшихся тарифных линий размер ставки ввозной таможенной пошлины до сих пор обсуждается. Его должны определить позднее летом по итогам слушаний.

Тем временем США продолжили нагнетать обстановку. 11 июля USTR опубликовало еще один список китайских товаров, в отношении которых планируется повысить ставку ввозной таможенной пошлины – теперь уже на 10 процентных пунктов. В стоимостном выражении сумма импорта данных товаров из Китая в 2017 г. составила 200 млрд долл. Срок введения пошлин не установлен, есть только сроки публичных слушаний по новому списку, регистрации для участия в них и письменных комментариев. 20–23 августа пройдут первые слушания по итогам полученных запросов от заинтересованных сторон, а подача запросов будет доступна до 30 августа. Таким образом, введения новых ставок ввозных таможенных пошлин не стоит ждать раньше сентября. В список вошли: рыба и морепродукты, пищевые продукты животного происхождения, продукты растительного происхождения, алкогольные и безалкогольные напитки, минеральные продукты, продукция химической промышленности, пластмассы и изделия из них, каучук, изделия из кожи, древесина и изделия из нее, масса из древесины, текстильные материалы и изделия из них, обувь, изделия из камня, стекло, драгоценности, машины и оборудование, мебель и даже произведения искусства. Всего новые ставки пошлин охватывают почти 6 тыс. товарных позиций [Торговые войны... с. 2].

Давление на Китай не исчерпывается тарифными мерами. Еще в 2017 г. под огонь американских санкций попала китайская компания ZTE – за сотрудничество с Ираном и КНДР и якобы имевшую место передачу этим странам американских технологий. История с ZTE заслуживает того, чтобы рассмотреть ее подробнее.

Компания ZTE, штаб-квартира которой находится в Шэньчжэне, – это на сегодня один из крупнейших в мире (пятое место по объему выручки) производителей телекоммуникационного оборудования и мобильных телефонов. ZTE поставляет телекоммуникационные системы, мобильные устройства и корпоративные технологические решения для компаний, потребителей и операторов связи. Она также выпускает полный спектр мобильных устройств, включая телефоны, планшеты, мобильные широкополосные модемы и хот-споты, а также терминалы для интеграции семейных ком-

пьютеров. Продукция компании реализуется в более чем 160 странах, ее партнерами являются свыше 500 операторов связи. Компания является по сути государственной – более 50% акций принадлежит правительству КНР. При этом ZTE имеет полтора десятка научных центров (не только в Китае, но и в США, Швеции, Южной Корее), сотрудничает с такими американскими гигантами в данной индустрии, как Intel, Microsoft, IBM, Alcatel, Qualcomm.

Проблема в том, что китайская сторона до сих пор вынуждена покупать комплектующие для своей продукции, прежде всего микрочипы (которые китайцы так и не научились делать), в США и поэтому критически зависит от действий американского правительства. Только у Qualcomm ZTE покупает более 65% микрочипов, которые использует в своем производстве. В то же время компания является флагманом в данной высокотехнологичной отрасли Китая, а потому ее деятельность крайне важна для китайского правительства.

Санкции, наложенные США на ZTE в 2017 г., были временными – в конечном счете компания была оштрафована на 1,2 млрд долл. и возобновила работу. Однако в апреле 2018 г. Министерство торговли США вновь ввело запрет на закупку ZTE продукции американских компаний, на этот раз на 7 лет, заявив, что ZTE нарушила условия достигнутого в 2017 г. соглашения. (Нарушение заключалось в том, что в ZTE выплатили премии руководящим сотрудникам, вместо того чтобы их наказать.) В результате компания вынуждена была заявить об остановке своей деятельности, сокращении производства и прекращении котировки акций на биржах Шэньчжэня и Гонконга.

Таким образом, давление на ZTE является очень серьезным козырем в руках нынешней американской администрации. И уступки, на которые пошла китайская сторона на переговорах в мае 2018 г., были сделаны, на наш взгляд, в обмен на обещание снять с ZTE наложенные санкции. При этом, по некоторым сообщениям, Д. Трамп лично принял участие в решении проблемы с ZTE и обещал «дать возможность китайской компании вернуться в бизнес» – правда, не уточняя, на каких условиях.

Когда же эти условия были в начале июня объявлены, оказалось, что они не просто «драконовские», но по сути напоминают практику отношений ведущих держав с Китаем эпохи империи Цин в середине XIX в. Помимо дополнительного штрафа в 1,4 млрд долл., компания ZTE должна была выполнить ряд условий: в течение 30 дней сменить совет директоров и группы ключевых руководителей, включить в свою структуру надзорное подразделение, штат которого будут подбирать в США, а также положить на счет Минторга США обеспечительный взнос в размере 400 млн долл., средства с которого будут списаны в случае дальнейших нарушений.

Китайская сторона обещала условия выполнить к 30 августа, в том числе объявив о назначении нового председателя Совета директоров, в связи с чем 4 июля было заявлено о частичном возобновлении деятельности компании ZTE на американском рынке. Смягчение санкций позволило ZTE обновить программное обеспечение для смартфонов, а также переводить и получать платежи по разрешенным сделкам. Тем не менее

некоторые крупные сделки компания успела потерять (один многолетний контракт на поставку оборудования итальянскому сетевому оператору ушел к шведской Ericsson AB). А в целом, по оценкам руководства китайской компании, она за время разбирательств потеряла более 3 млрд долл.

Впрочем, и у китайской стороны есть свои козыри, не считая того, что американские чипмейкеры получают большой процент от своих продаж именно в Китае (и, разумеется, прекращение этих продаж приведет к сокращению рабочих мест). Например, подавляющее большинство продуктов Apple – мирового лидера в сфере поставок электроники – производится в Китае. Кроме того, сам Китай является важнейшим рынком для Apple – 20% своего дохода за последний финансовый год компания получила оттуда. В схожем положении находится и «Боинг», для которого Китай также является критически важным рынком сбыта.

Таким образом, у каждой стороны есть свои козыри и аргументы. А если учесть, что в противостояние вовлечены не только Китай и США, но и все страны, занимающие лидирующие позиции в мировой экономике и участвующие в мировом разделении труда, то можно сказать, что это и есть та самая четвертая мировая война, о возможности которой давно уже предупреждают политологи. Только ведется она с помощью невоенных методов.

Пока американские ограничения не имели значительного негативного эффекта на позиции КНР на рынке США. По итогам первых четырех месяцев 2018 г. темп прироста китайского экспорта в США составил 13,9%, а за полгода – 13,6%. Это чуть выше, чем общий показатель динамики вывоза Китая (12,8%): сказывается, по-видимому, хорошая экономическая конъюнктура в хозяйствах обоих партнеров. Чуть ниже 12% были темпы роста китайского импорта из США – что опять-таки неплохой индикатор. Однако это существенно ниже общего показателя прироста китайского импорта за первые полгода (19,9%). Отчасти такое положение связано с ростом цен на сырье и топливо, доля которых в американо-китайской торговле невысока, но сказывается и недостаточная конкурентоспособность американских товаров на рынке КНР. Собственно, этот фактор является и главной причиной дисбаланса в торговле товарами, возникшего давно и надолго (табл. 1).

Следует учитывать, что в национальной статистике США показатель импорта из Китая (505,5 млрд долл. в 2017 г.) существенно выше показателя китайской внешнеторговой статистики по экспорту страны.

Обратим внимание на еще одну важную особенность географического распределения торговли Китая. Она складывается со значительным пассивом в торговле с Тайванем, Южной Кореей, Японией и Германией – лидерами экспортной ориентации хозяйств. Не секрет, что поступающие оттуда узлы, компоненты и детали в ряде случаев всего лишь собираются в Китае в готовые изделия. Иными словами, США ведут торговую войну не только и не столько с Китаем, сколько с ведущими мировыми экспортерами.

Таблица 1

Внешняя торговля КНР с отдельными странами и группами стран в 2017 г., млрд. долл.

	Экспорт Китая	Импорт Китая	Сальдо
Всего	2 263.5	1 841.0	+422.5
ЕС (28)	376.1	246.9	+129.2
- Великобритания	56.7	22.3	+34.4
- Германия	71.1	97.0	-25.9
- Италия	29.2	20.4	+8.8
- Нидерланды	67.1	11.2	+55.9
- Франция	27.7	26.8	+0.9
США	434.4	155.7	+278.7
АСЕАН	282.1	237.9	+44.2
Япония	138.8	167.2	-28.4
Гонконг	282.0	7.4	+274.6
Южная Корея	104.0	179.2	-75.2
Тайбэй, Китай	44.5	156.9	-112.4
БРИКС	143.0	142.0	+1.0
- Бразилия	29.2	59.3	-30.1
- Индия	68.9	16.5	+52.4
- Россия	43.4	41.6	+1.8
- ЮАР	15.0	24.6	-9.6

Подсчитано по: http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201802/t20180228_1585666.html;
<http://www.haiguan.info/newdata/newdate.aspx?guid=7825>

Похожая картина видна и на уровне отдельных компаний с тем существенным дополнением, что среди творцов торгового дефицита США есть немало американских корпораций, работающих в Китае. Обозреватель одного из ведущих гонконгских изданий отмечает, что 12% торговли с США приходится на базирующиеся в Китае американские компании, всего же на инофирмы приходится 70%, причем 30% «пирога» досталось тайваньским производителям [Yao]. По другим оценкам (Петерсоновский институт мировой экономики США), на долю инофирм приходится 59% китайского экспорта в США.

В печати немало оценок возможных выигрышей и проигрышей от трамповского протекционизма, хотя пока делать окончательные выводы рано. Противоречивый эффект для самой американской экономики, впрочем, очевиден. Так, по расчетам специалистов ВАВТ (Всероссийской академии внешней торговли), введение дополнительных пошлин на сталь будет иметь стимулирующее воздействие на черную металлургию, однако обернется потерями в машиностроении и химической промышленности: в результате произойдет перераспределение ресурсов от высококвалифицированной рабочей силы к менее квалифицированной, а суммарный результат окажется отрицательным [Металлургическая... с. 2].

В отличие от торговли товарами, торговля услугами между двумя странами складывается со значительным и растущим активом у США. В 2017 г. он составил рекордную

величину – 38,5 млрд долл. (экспорт США был более 56 млрд долл.), опережающими темпами рос доход от экспорта интеллектуальной собственности [U.S. – China...]. КНР в торговле услугами и в целом имеет значительный дефицит: в том же году при импорте в 472 млрд долл. экспорт составил лишь 206,5 млрд долл. Иными словами, пропорции торговли товарами и услугами складываются в соответствии с объективными возможностями сторон, на что неизменно указывают многие либеральные комментаторы, в том числе в США и Китае.

Очевидно, КНР усилит торговую экспансию и вывоз капитала на альтернативных США географических направлениях. Так, в первом полугодии нынешнего года экспорт китайского капитала в ЕС составил 22 млрд долл. против 2,5 млрд долл. в США. Весьма вероятно, что в китайско-американском взаимодействии появятся новые посредники и коммерческие схемы. Имеющиеся посредники, возможно, пойдут на сокращение своей маржи ради сохранения рынка. Не секрет, что дешевизна китайских товаров – в отличие от американских – опирается на низкие издержки производства и относительно низкую заработную плату.

Оценивать последствия и возможный дальнейший ход развернувшейся торговой войны следует с осторожностью, излишне не драматизируя ситуацию и учитывая уже сложившиеся тенденции китайско-американского взаимодействия, а также общие экономические тренды в обеих странах. Например, продолжится перенос экспортных мощностей из Китая в другие страны с более дешевой рабочей силой, а также в сами США в рамках поощряемого инсорсинга. В Китае возможно дальнейшее перемещение экспортных производств из приморских провинций во внутренние районы с более дешевой рабочей силой. В ряде случаев ускорится закрытие предприятий, наносящих ущерб окружающей среде, в частности, в металлургической промышленности. Понятно, что Китай получил немалое пропагандистское преимущество как ответственный член ВТО [Yongding].

Д. Трамп не скрывает, что главной причиной повышения пошлин является намерение США снизить дефицит в торговле с КНР. Претензии к китайскому законодательству и политике в области интеллектуальной собственности (формальный повод американского запроса в ВТО) играют важную, но второстепенную роль, поскольку США действуют в одностороннем порядке, минуя ВТО и попутно критикуя эту организацию за медлительность. Трамп явно эксплуатирует обывательские представления о китайской торгово-экономической экспансии, хотя среди сторонников протекционистских мер есть, разумеется, и местные промышленники, профсоюзы и т.д.

Китай пока находится в положении обороняющейся стороны. После, как казалось, успешных переговоров в мае 2018 г. введение дополнительных пошлин стало неожиданным для Пекина. Тем не менее КНР готова к компромиссам, переговорам и дополнительным уступкам. Если для Д. Трампа давление на Китай имеет главным образом внутрисполитическое значение, то Пекин, провозгласив себя лидером глобализации, заботится о международном признании своей политики.

Несмотря на торговую войну с США, КНР продолжает либерализацию хозяйства и внешнеэкономической сферы, в частности, снижает в одностороннем порядке некоторые импортные пошлины. Так, в мае 2018 г. Министерство финансов Китая сообщило о снижении с 1 июля импортных тарифов на легковые автомобили с 25 до 15%. Понижена средняя ставка на потребительские товары по 1449 позициям – с 15,7 до 6,9%.

Мы имеем дело с полномасштабной войной, которую инициировали США в надежде вернуть утраченные за период так называемой глобализации позиции на мировом рынке. Китай исходит из того, что развертывание войны по всем направлениям чревато серьезными издержками для всех вовлеченных в нее участников. В руководстве США, впрочем, тоже понимают серьезность издержек, однако на данный момент (по крайней мере до промежуточных выборов в Конгресс в ноябре 2018 г.) внутривластные соображения преобладают. Результаты опросов, свидетельствующие о росте поддержки Трампа внутри США, заставляют американского президента продолжать наступление. Впрочем, и внутри США существуют серьезные игроки, прежде всего в бизнес-среде (тот же «Боинг» и крупнейшие технологические компании), которые несут основные издержки от торговой войны и будут ставить на смягчение санкций.

Другое дело, что продолжение данной войны чревато серьезнейшими изменениями в мировой экономике и финансовой сфере. Под вопросом и дальнейшая роль ВТО, и сложившаяся структура отношений между странами, причем не только в торговле.

Литература

- Металлургическая торговая война // Мониторинг актуальных событий в области международной торговли. ВАРТ. № 9. 06.04.2018 – URL: [http://www.vavt.ru/materials/site/ea4a639fe903f21643258267004e2dc9/\\$file/Monitoring_9.pdf](http://www.vavt.ru/materials/site/ea4a639fe903f21643258267004e2dc9/$file/Monitoring_9.pdf) (дата обращения: 01.08.2018).
- Наварро П. Грядущие войны Китая. Поле битвы и цена победы. М. 2007.
- Наварро П.У., Отри Г.У. Смерть от Китая. Лицом к лицу с драконом. М. 2017.
- Торговые войны: действия США, Китая и России // Мониторинг актуальных событий в области международной торговли. ВАРТ. № 14. 11.07.2018. – URL: [http://www.vavt.ru/materials/site/e0aed13844e357bb432582c700499423/\\$file/Monitoring_14.pdf](http://www.vavt.ru/materials/site/e0aed13844e357bb432582c700499423/$file/Monitoring_14.pdf) (дата обращения: 01.08.2018).
- U.S. – China Economic and Security Review Commission. Economic and Trade Bulletin. 04.05.2018. – URL: <https://www.uscc.gov/sites/default/files/Research/2018%20May%20Trade%20Bulletin.pdf> (date of access: 19.07.2018).
- Yao Aidan Retaliate, reform, liberalise: the three ways China will respond to new US tariffs // South China Morning Post. 18.07.2018. – URL: <https://www.scmp.com/business/article/2155691/retaliate-reform-liberalise-three-ways-china-will-respond-new-us-tariffs> (date of access: 19.07.2018).
- Yongding Yu Why China Hasn't Broken WTO Rules // Caixin. 19.07.2018. – URL: <https://www.caixinglobal.com/2018-07-19/opinion-why-china-hasnt-broken-wto-rules-101306467.html> (date of access: 19.07.2018).