

*С.М. Труш*

## **Политика Д. Трампа в отношении Китая: мотивация, эволюция, итоги**

*Аннотация.* В статье рассматриваются базовые мотивы, эволюция подходов и итоги политики администрации Д. Трампа в отношении КНР (2017—2020). Особое внимание уделяется внутриамериканскому политическому контексту, группам давления и позициям некоторых членов республиканской администрации в ходе «торговой войны». В китайской политике Д. Трампа важную роль сыграло сочетание двух основополагающих обстоятельств. Первое — необходимость ответить на «китайский вызов», успехи китайской модели развития и политическую эволюцию КНР при Си Цзиньпине. Второе — феномен Д. Трампа как внеистеблишментного «игрока», свободного от многих идеологических постулатов и установок американского политического класса. Пришедшая ему на смену демократическая администрация Д. Байдена, опираясь в основном на концептуальный каркас политики Д. Трампа в отношении Пекина, модифицировала эту линию и расставила в ней свои акценты. Это проявилось в четырех основных аспектах: усиление технологической конкуренции, стремление укрепить союзнические и партнерские связи США для противостояния с Китаем, подход к проблеме Тайваня и роль «украинского кризиса» в китайско-американских противоречиях.

*Ключевые слова:* Китайско-американские отношения, администрация Трампа, торговая война, глобальные цепочки стоимости.

*Автор:* Труш Сергей Михайлович, кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник, Институт США и Канады им. академика Г.А. Арбатова Российской академии наук (ИСКРАН). ORCID: 0000-0001-7275-001X; E-mail: zebra758@gmail.com

*Sergey M. Trush*

## **Trump's China Policy: Motivation, Evolution, Outcomes**

*Abstract.* The article examines the fundamental motives, evolution of approaches, and outcomes of the Trump administration's policy towards China (2017—2020). Special attention is given to the domestic American political context, pressure groups, and the positions of certain members of the Republican administration during the “trade war”. Two fundamental circumstances played an important role in Trump's China policy. First, the need to respond to the “Chinese challenge”, the successes of the Chinese development model, and the political evolution of China under Xi Jinping. Second, the phenomenon of Trump as an “outsider” player, free from many ideological postulates and settings of the American political class. The subsequent Democratic administration of Joe Biden, relying primarily on the conceptual framework of Trump's policy towards Beijing, modified this line and made its own emphasis on it. This is manifested in four main aspects: strengthening technological competition, seeking to fortify U.S.

alliances and partnerships to counter China, the approach to the Taiwan issue, and the role of the “Ukrainian crisis” in Sino-American contradictions.

*Keywords:* US — China relations, Trump administration, trade war, global supply chains.

*Author:* *Trush Sergey M.*, Leading Research Fellow, Georgy Arbatov Institute for U.S. and Canada Studies, Russian Academy of Sciences. ORCID: 0000-0001-7275-001X; E-mail: zebra758@gmail.com

Торговая война и резкое сползание к обострению американо-китайских отношений характеризуют и феномен Дональда Трампа как политика, и суть тех изменений, с которыми столкнулись Соединенные Штаты внутри страны и за рубежом в период администрации 45-го президента.

Хотя ростки антикитайского поворота США проявлялись задолго до Трампа, мощный толчок и движение латентного конфликта к острой фазе произошло именно в «трамповские годы». Нынешняя линия Д. Байдена в отношении КНР в принципиальных моментах — в области безопасности, торговли и экономики, в идеологической сфере — в основном сохранила ориентиры, заложенные его республиканским «антагонистом», хотя и была модифицирована сообразно внутренним и внешним стимулам.

Генезис конфликта Д. Трампа с КНР, хронология «торговой войны», мотивы и ключевые действия сторон, интерпретация этих действий находились в фокусе мировой и российской политической аналитики на протяжении всего срока трамповской администрации. Вряд ли есть смысл повторять уже написанное [Новоселова, 2020; Салицкий А., Салицкая Е., 2020; Труш, 2018; Труш, 2019]. В рамках настоящего исследования хотелось бы обратиться к анализу тех сторон и событий двусторонних отношений, которые были менее акцентированы ранее.

Представляется оправданным итоговый, сфокусированный взгляд на то, чем мотивировалась, из каких фактов и событий складывалась и как эволюционировала китайская политика «нестандартного» республиканского президента Д. Трампа, заложившая основу нынешнего — конфронтационного — этапа американо-китайских отношений.

## **Генезис и логика конфликта**

Если вычленять базовые, системные, а не личностные, субъективные факторы, предопределившие данный этап, следует обратить внимание на следующее. Условно, в течение последнего десятилетия (определенным водоразделом здесь стал мировой финансовый кризис 2008—2009 гг.) с убедительной очевидностью была продемонстрирована успешность, динамизм и устойчивость китайской модели роста и развития по сравнению со «слабеющей» американской моделью. Даже несмотря на естественное замедление темпов роста китайской экономики в эти годы, связанное с постепенным отходом от капиталоемкого, экстенсивного роста к акценту на его качественных параметрах: усилении техноёмкости и нау-

коемкости производства, развитии внутреннего потребления, поиске более продуктивных ниш для китайских компаний в глобальных цепочках стоимости, зеленой экономике, — китайская модель давала темпы роста не ниже 6—7 %, в то время как американская «выжимала» лишь 2—3 % в среднем за последнее десятилетие. Не решались, а скорее усугубились хронические узкие места экономики США — гиперпотребление за счет роста госдолга, торгового и бюджетного дефицитов. Раздувалась роль «финансомики» в ущерб реальному производству, нарастала острота социальных дисбалансов и разрывов в потреблении. Америка-но-китайская конкуренция ко второй половине второго десятилетия века сместилась из сферы производства и торговли в сферу высоких и прикладных технологий.

Другим важным фактором нарастания противоречий следует назвать политическую динамику самого Китая. Эта динамика, прежде всего проявилась в «реидеологизации» левого толка внутри КНР, в усилении этатистских тенденций в эволюции китайского режима, в росте централизации власти при Си Цзиньпине с особой ролью лидера, в снятии ограничений на егохождение у власти, в «зачистке» внутривластной оппозиции, в акценте на крупных госкомпаниях в экономическом строительстве. Другим измерением этой динамики стал переход к более артикулированной и уверенной внешнеполитической стратегии КНР — выдвижение ряда геоэкономических инициатив типа «Один пояс, один путь» направленных на укрепление статуса КНР как активного глобального оппонента США [Денисов, 2020, с. 44—45; Барановский и др., 2018; Воробьев и др., 2018].

Еще одним системным фактором, стимулировавшим нарастание и манифестацию китайско-американских противоречий, следует назвать некое торможение, усложнение либо новую фазу глобализационного развития мира. Центробежные тенденции проявились как внутри западного мира — политико-социальный раскол в США, Брекзит, дезинтеграция ЕС, нарастание миграционных и социально-политических противоречий в Старом и Новом свете и вне его: усиление и автономизация незападных ареалов глобализации — Китая, России, Индии, Ирана, Турции, стран АСЕАН. Для Запада, в первую очередь для США, актуальным пунктом внешнеполитической повестки стал поиск ответа на эти вызовы деглобализации.

Как отмечалось выше, общее нагнетание противоречий в китайско-американском взаимодействии наблюдалось как набирающая вес тенденция и при предшествующих Д. Трампу администрациях, будь то республиканская администрация Д. Буша-младшего или демократическая Б. Обамы.

Д. Буш-младший начал свою деятельность в Белом доме достаточно воинственно и наступательно в отношении КНР, делая жесткие заявления по поводу «пороков коммунистического режима» и решимости защитить Тайвань «чего бы это ни стоило» США. Однако последовавшие вскоре после этого события 11 сентября 2001 г. перепределили основной вызов внешней политике США как исламистский, а не китайский. Этому способствовала как разумная установка Белого дома, направленная на избежание войны на два фронта, так и более осторожная и компромиссная линия тогдашнего руководства КНР, следовавшего стратегию

Дэн Сяопина «скрывать свои возможности и держаться в тени». Как известно, китайское руководство в тот период, во многом солидаризировалось с американцами в их ответных антиисламских операциях в Афганистане и Ираке, да и ресурсы китайцев в экономической военной конкуренции с США были существенно ниже.

Б. Обама, будучи глобалистски ориентированным президентом-демократом, являлся сторонником экономического и многостороннего ответа на китайский вызов, приверженцем обволакивания, вовлечения и конкурентного давления на Китай на базе создаваемых матричных интеграционных структур, в которых США были бы способны максимально капитализировать свои глобализационные и технологические преимущества, опираясь на сильные стороны американской экономической модели. Центральным инструментом такого «обволакивания» Китая Б. Обама видел свои концепты прежде всего Транстихоокеанского, но также и Трансатлантического партнерств, принципы и критерии которого были бы «заточены» под американскую экономическую модель — в частности, по вопросам прозрачности финансирования производства и экспорта, охраны интеллектуальной собственности, условий труда и занятости, равного доступа к госзакупкам, экологическим требованиям и т. д.

Тем не менее, реагируя на растущую боеспособность китайской армии сообразно расширившимся ресурсам китайской экономики, Б. Обама объявил о «переносе центра тяжести» стратегии США на регион АТР. В конце своего второго срока Б. Обама остро поставил перед китайцами вопросы кибербезопасности, предвидя их приоритетное значение в будущей конкуренции с Китаем.

## **Фактор Д. Трампа**

Почему с конца 1980-х гг., после тяньаньмэньского кризиса, когда в основном стала ясна траектория развития китайской модели и ее нарастающий риск для американцев, именно Д. Трамп, из всей линейки республиканских и демократических лидеров круто повернул штурвал в сторону сначала тарифной и экономической войны, а затем и системной конфронтации?

Приход такой фигуры, как Д. Трамп, в Белый дом, с его, мягко говоря, нестандартной стратегией, был обусловлен многими факторами внутренней эволюции США. Это, прежде всего, утрата консенсуса, эрозия центристских политических установок и идеологии, в рамках и республиканской, и демократической партии по ключевым социально-политическим вопросам развития США — роли государства в экономике, объемам налогообложения, масштабу социальных гарантий населению, доступности образования, реформе избирательной системы, рациональности двухпартийной системы, иммиграционной политике. Был разрушен достаточно стойкий двухпартийный консенсус, который держал американскую политическую систему «на плаву», а заодно с этим и ценности, традиции, приоритеты внешней политики. В условиях размывания центристского консенсуса, усиления левых настроений в демократической партии в ходе выборного цикла 2016 г. республиканцы фактически сделали ставку не на привер-

женца республиканской «идеологии», а на популярного, амбициозного и харизматичного правого аутсайдера, политика со стороны. Это был политический риск, на который они пошли, чтобы противостоять превалирующим шансам демократов в конкретный момент американской политической истории. В результате в Белый дом пришел человек, сильно не связанный ценностями и «священными коровами» республиканской политической идеологии, в том числе и в вопросах внешней политики.

Надо сказать, что стратегия в отношении Китая оказалась одной из наиболее уязвимых, подвижных и подверженных пересмотру компонентов республиканской и, в целом, американской внешнеполитической идеологии. Другие блоки и региональные направления внешней стратегии США — контроль над вооружениями, североатлантический альянс, отношения с Россией, ближневосточное, латиноамериканское, африканское направление, хотя и подверглись «эрозии» при Трампе, но в гораздо меньшей степени. В отличие от отношений с Пекином, эти «блоки» опирались на неоспоримые константы американских внешнеполитических интересов. К тому же традиционная дихотомия — «сдерживание» и «вовлечение» КНР — уже явно и очевидно не удовлетворяла американский политический класс. Сдерживание удавалось слабо и в военном, и в идеологическом, и особенно в экономическом плане, а «вовлечение», изначально подразумевавшееся как «перемалывание» Китая со стороны либерального глобализованного мирового порядка, проходило, скорее, с обратным знаком. Пекин был уверен в своей модели развития, которая демонстрировала большую живучесть и адаптивность в условиях глобализации. Китайские компании в большей степени проникали на внутренний рынок, в инвестиционные потоки, технологические компании и в университеты США, чем американский бизнес трансформировал правила игры в китайской экономике и китайском обществе.

Таким образом, сочетание двух этих ключевых обстоятельств: Д. Трампа как внеистеблишментного «игрока», свободного от многих идеологических постулатов американского политического класса, с одной стороны, и острой необходимости отвечать на «китайский» вызов, с другой, — сыграли важную детонирующую роль в китайской политике Д. Трампа.

Китайская политика администрации Д. Трампа с самого начала весьма гармонично вписывалась в общий формат инициатив во внутривнутриполитической и внешнеполитической сфере под общим лозунгом *Make America Great Again* (MAGA), с которым Д. Трамп пришел в Белый дом. Практически все основные постулаты и конкретные направления этой стратегии: деглобализация, возрождение реального производства в Америке, налоговая реформа, стимулирование сланцевой энергетики, возобновление «достойного» финансирования армии и военных программ, иммиграционная политика, — были прямо или косвенно связаны с Китаем, то есть с китайской политикой администрации. Эта внутренняя взаимозависимость была важным фактором, призванным убеждать американского обывателя в том, что резкие изменения американского подхода к Китаю, меры, направленные на прекращение «китайского обмана» [Лукин, 2023, с. 121], необходимы и естественны для оздоровления внутреннего развития США.

Деглобализация, пересмотр правил игры и поведения в мировой торговле, выдвинутые Д. Трампом во главу угла своих реформ в рамках политики *MAGA*, самым непосредственным образом затрагивали КНР. Китай за последние три-четыре десятилетия стал одним из главных бенефициаров глобализации. Его экспортоориентированная модель экономики, линия на открытость внешнему миру, привлечение иностранного капитала и технологий, дешевизна рабочей силы, рациональная тактика создания «специальных экономических зон» сыграли решающую роль во впечатляющем экономическом росте КНР последних десятилетий. Однако не меньший положительный эффект китайская встроенность в глобализацию давала и для США. Китай долгий период в 2000-х гг. являлся третьим для США экспортным рынком, после Канады и Мексики. США обеспечивали приток на внутренний рынок дешевых китайских товаров и услуг, и в силу этого потребительская корзина средней американской семьи была ощутимо вместительней. Благодаря Китаю и глобальному разделению труда американские компании занимали приоритетные ниши в мировых цепочках стоимости, получая максимальные выгоды от такого взаимодействия. По имеющимся оценкам, в рамках таких цепочек стоимости и совместных предприятий с китайскими партнерами корпорации США ежегодно генерировали от 200 до 500 млрд долл. чистой прибыли [U.S.-China Relations].

### **Эскалация «торговой войны»**

Избирательная кампания Д. Трампа 2016 г. сопровождалась сильнейшей антикитайской риторикой. В ней впервые появился центральный антикитайский слоган Трампа «Остановить китайский обман» (*Make China stop cheating*), обнародована интенция наложить 45 % тарифы на китайские товары, заметный акцент сделан на традиционных «грехах» и претензиях американцев к Китаю — практике демпинга на внутреннем американском рынке, валютном манипулировании, зажиме американского бизнеса внутри КНР, технологическом шпионаже, краже интеллектуальной собственности. По накалу этой риторики Д. Трамп, пожалуй, превзошел своих наиболее антикитайски настроенных республиканских предшественников из числа и президентов, и кандидатов в президенты — Р. Рейгана, М. Ромни, Р. Маккейна, а уж их-то в симпатиях к Китаю и коммунистической идеологии было трудно заподозрить.

Однако в первый год после инаугурации практическая линия администрации Д. Трампа в отношении КНР была заметно менее агрессивной, чем это представлялось по его предвыборной кампании. Судя по всему, это было связано как с затянувшейся комплектацией команды (ее не было у президента — «аутсайдера»), так и с резонансными внутренними инициативами администрации — иммиграционный закон, строительство «мексиканской стены», подготовка налоговой реформы. Но в большей степени эту «паузу» предопределили громкие внешнеполитические шаги новой администрации — выход из Транстихоокеанского партнерства и Парижского соглашения по климату, и, наконец, центральная дипломатическая инициатива Д. Трампа первого года — переговоры с Ким Чен Ыном

по корейской ядерной проблеме, в которых Китай, по сути, выступал в качестве особой «третьей» стороны. Все эти инициативы администрации, как внешние, так и внутренние, носили очевидный новаторский, если не «революционный» характер. Они требовали определенного политического ресурса нового президента, особенно с учетом его растущего противостояния с вашингтонским истеблишментом, на волне которого Д. Трамп и пришел в Белый Дом. В таком общеполитическом и конъюнктурно-политическом контексте поспешная, резкая и острая манифестация и практическое воплощение всех тех инвектив и риторических наездов на Китай, прозвучавших в ходе предвыборной кампании, были тактически и дипломатически неуместны.

В первый год администрации Д. Трампа произошла первая личная встреча президента Д. Трампа и председателя КНР Си Цзиньпина, состоявшаяся в частном доме президента в Мар-а-Лаго в мае 2017 г., и первый и единственный официальный визит Д. Трампа в Пекин, которыми, по оценкам, были весьма удовлетворены оба лидера. В ходе официального визита в Пекин китайская сторона особую ставку сделала на благотворный психологический эффект «почтительности» к президенту США в ходе его пребывания в КНР. Трампу были оказаны как никогда акцентированные знаки внимания и расположенности, выходящие за рамки традиционного протокола. Они включали в себя, в частности, торжественный прием в Запретном городе (Императорском дворце) в Пекине — что никогда ранее не практиковалось в истории КНР в отношении какого-либо главы иностранного государства. Одним из центральных событий визита явилось заявление Д. Трампа о том, что он не винит Китай и его руководителей за состояние и перекося в торговых отношениях с США. Вина за это, по мнению Д. Трампа, должна лежать на предыдущих администрациях США. Обе стороны — китайская и американская — настаивали на установлении хороших и продуктивных личных отношений Д. Трампа и Си Цзиньпина по итогам этих встреч.

Тем не менее уже на начальной фазе своего срока администрация Д. Трампа предприняла знаковые действия, имевшие далеко идущие последствия для американо-китайских отношений. В выпущенной новой администрацией в 2017 г. «Стратегии национальной безопасности США» и других концептуальных документах Вашингтон впервые определил Китай, а также Россию в качестве «главного соперника» Америки (strategic competitor). Китай больше не рассматривался Вашингтоном в качестве государства, которое необходимо эволюционно трансформировать изнутри, возвращая в лоно мирового (читай «либерального», «прозападного») сообщества. Такая жесткая и безапелляционная квалификация КНР в системообразующих доктринальных установках США давалась впервые и имела принципиальное значение [National Security Strategy].

В августе 2017 г. торговый представитель США Р. Лайтхайзер объявил о начале расследования в отношении Китая в соответствии со статьей 301 Закона США о торговле 1974 г., касающейся передачи технологий, защиты интеллектуальной собственности и инноваций. Этот механизм был специально запущен как «пролог» для реализации обвинений Китая в нечестной конкуренции, прозвучавших в ходе предвыборной кампании. В заявлении на этот счет также отмечалось, что государственная китайская программа «Сделано в Китае 2025», ориентированная

на самообеспечение КНР критическими технологиями, дискриминирует американскую торговлю [Труш, 2017]. Инициирование подобного расследования явилось первым симптомом грядущего обострения экономических отношений и тарифной войны, которая развернулась в последующие годы администрацией Д. Трампа.

Активная фаза эскалации противоречий в экономической сфере началась с июля 2018 г., когда американская сторона, неудовлетворенная китайской несговорчивостью по всему спектру противоречий, «заматыванием» данных экономических обещаний и вялым посредничеством в переговорах с Ким Чен Ыном, перешла к тарифным инструментам давления. В качестве стартовой меры Вашингтон объявил о введении заградительных 25-процентных тарифов сначала на группу китайских товаров на 34 млрд долл., а вскоре после этого — в августе 2018 г. — дополнительно еще на 16 млрд долл. Китайская сторона ответила зеркально — также повысив со своей стороны тарифы на американский экспорт на 34, а затем на 16 млрд долл.. Торговой войне был дан старт. Неудовлетворенная китайским ответом американская сторона в сентябре этого же года объявила о введении 10 % пошлин на 200 млрд долл. и предупредила о том, что при «несговорчивости» китайцев эти 10 % будут впоследствии увеличены до 25 %. Отвечая на это, китайская сторона ввела пошлины в диапазоне от 5 до 10 % на новый объем американского экспорта в 60 млрд долл. Обмен тарифными ударами нарастал. В результате этого к 1 ноября 2018 г. стороны находились в положении обоюдного повышения тарифов на следующие суммы: США — на 250 млрд долл., КНР — на 110 млрд долл. Повышенные тарифы от 5 % до 25 % уже реально применялись практически ко всем товарным группам экспорта обеих стран. США, таким образом, взимали повышенные тарифы к половине объема китайского экспорта (по уровню 2017 г.)<sup>1</sup>, практически ко всем основным товарным группам, за исключением наиболее популярной и стоимостной ее части — мобильных телефонов и сопутствующих электронных гаджетов. Китай, со своей стороны, «обложил» повышенными тарифами почти всю номенклатуру американского экспорта, за исключением нефтепродуктов и больших самолетов.

Параллельно с повышением таможенных пошлин стороны находились в активном диалоге по экономическим и иным вопросам. Этот диалог со стороны Д. Трампа часто велся посредством социальной сети Твиттер<sup>2</sup>, что являлось новаторской особенностью его дипломатического и политического стиля. Такая форма взаимодействия имела свои плюсы и минусы, хотя аппарат президента в основном жаловался на последнее. В декабре 2018 г. неровная и нервная траектория этих переговоров вывела партнеров в примирительную фазу. На личной встрече в ходе саммита G20 в Буэнос-Айресе лидеры условились провести переговоры для достижения всеобъемлющего соглашения. В связи с этим США в знак компромисса отказались от объявленного повышения тарифов (на 200 млрд), а КНР, со своей стороны, взяла на себя обязательство существенно

<sup>1</sup> В 2017 г. китайский экспорт в США составил 505 млрд долл., американский в КНР — 129 млрд долл.

<sup>2</sup> Социальная сеть Твиттер (ныне — X) заблокирована на территории РФ.

увеличить закупки сельскохозяйственных товаров и продукции энергетики в США. Стороны вошли в цикл более регулярных, фокусированных и интенсивных раундов переговоров, которые продолжались несколько месяцев.

В ходе этих переговоров американская сторона не ограничивалась требованием увеличить объем американского импорта в Китай, а выдвигала более системные и комплексные требования. Администрация Д. Трампа рассчитывала «надавить» на Китай, вынудить его пойти на серьезные уступки, в том числе и в сфере базовых принципов и установок китайской экономической модели, и одновременно с этим добиться роста китайского импорта из США. При этом Д. Трамп был крайне мотивирован на заключение «большой сделки» с Китаем, во многом связывая с ней перспективы своего переизбрания на второй срок.

В ходе переговоров по «большой сделке» американцы выдвигали требования снизить внешнеторговый дефицит США с КНР на 200 млрд долл. (с 375 млрд в 2017 г.), по максимуму снять ограничения для деятельности, сбыта и инвестирования американских компаний на внутреннем рынке КНР, приблизить средний тарифный уровень при экспорте в КНР к уровню американских тарифов, прекратить практику «выдавливания» технологий у американских компаний, ведущих бизнес в Китае. В эпицентре американских претензий, о чем особенно остро сетовали китайские переговорщики, стояла программа «Сделано в Китае 2025». Американская сторона настаивала на прекращении государственного субсидирования частных технологических компаний, работающих в рамках этой программы. Вашингтон мотивировал свою позицию тем, что это вытекает из условий ВТО, которые Китай, как известно, принял в 2001 г. По мнению китайской стороны, подобные требования США означали не что иное, как линию на ослабление конкурентных преимуществ Китая на мировом рынке, на торможение его научно-технологического роста.

По некоторым просочившимся в прессу данным, американская администрация уже на начальной фазе диалога с Пекином выдвинула около 140 конкретных предложений и претензий в основном по либерализации внутреннего рынка КНР. Большую часть этих предложений Китай был готов обсуждать, другая часть была отвергнута как нарушающая экономический и политический суверенитет страны. В числе обсуждаемых тем, в частности, были вопрос о допущении Visa и MasterCard к рынку электронных платежей КНР, допуск JPMorgan Chase к операциям с гособлигациями и ценными бумагами в КНР, разрешение американским компаниям участвовать в бизнес-проектах в КНР в области «облачного интернета» и другие сюжеты [US and China to attempt].

## **Внутренний консенсус и его нюансы**

Китайская политика Д. Трампа явилась важным направлением внешней политики США, в отношении которой у политического класса Америки сформировался относительный консенсус, если говорить об основном критическом векторе, а не практическом наполнении и тактике действий администрации. Этот консенсус исходил из широко разделяемого убеждения — в бизнесе, бюрократии

и массовом сознании США — о том, что в конфликте с Китаем главное — это не внешнеторговый дефицит и кража интеллектуальной собственности, а битва за военное, экономическое и технологическое первенство. Даже в кругах «враждебной» Д. Трампу Демократической партии его линия в отношении КНР пользовалась в целом большей степенью поддержки, чем по другим ключевым региональным направлениям и «горячим точкам».

Вместе с тем, если говорить не об общем критическом векторе, не об определении Китая в качестве системного врага, а о практическом наполнении политики в адрес КНР, ее инструментарию и тактике, то в сложном и сегментированном американском политическом истеблишменте и бизнесе существовали естественные различия в подходах.

Если анализировать эти различия, то можно выделить три наиболее влиятельные группы интересов и влияния на Д. Трампа в его в китайской политике. 1. Политическая и военно-силовая бюрократия США, Министерство обороны, разведывательное сообщество, военно-промышленный комплекс. 2. Крупный, финансовый и иной глобализированный бизнес, высокотехнологические компании, ориентированные на мировые цепочки стоимости. 3. «Традиционный» средне- или малоглобализированный бизнес (сталелитейная, химическая, электротехническая и другие «традиционные» отрасли), сельское хозяйство США, а также разноотраслевой средний и мелкий бизнес.

Разумеется, наиболее твердым и последовательным сторонником жесткого подхода Д. Трампа к Пекину и торговой войны стала военно-силовая бюрократия США. Аргументы этой группировки предельно ясны: Китай — системный и растущий антагонист, причем антагонист долгосрочный (в отличие от России, с которой возможны тактические, временные компромиссы). По мнению силовой бюрократии, неоспоримыми «уликами» против КНР являются стремительно растущий, составляющий почти четверть триллиона военный бюджет КНР, явный прогресс по всем компонентам военного потенциала — ракеты средней дальности, высокоточное оружие, крылатые ракеты, космическая программа, самые активные в мире морские программы, авианосцы, лунная и марсианская космическая программа, база в Джибути, амбициозная инициатива «Один пояс, один путь» с явными геополитическими последствиями. В последнее время Китай проявляет большое внимание к альтернативной Тихому и Индийскому океанам геополитической и транспортной траектории — Северному морскому пути в Арктике.

Именно военно-силовая бюрократия США, являясь основным бенефициаром жесткой линии в адрес КНР, продавала квалификацию Китая в качестве стратегического противника № 1 в доктринальных документах США с приходом Д. Трампа в Белый дом. В контексте такой оценки вполне логичными стали рекордные и все четыре года существенно увеличивавшиеся военные бюджеты США; уже в первый год администрации этот бюджет перевалил рубеж в 700 млрд долл. К удовлетворению основных потребителей этого бюджета ни о каком секвестре военных расходов, как это было в бытность президента Б. Обамы, речи уже быть не могло.

Если говорить о второй группе интересов, то мотивация крупного финансового и глобализированного бизнеса США: ведущих банковско-финансовых структур и таких компаний, как Google, Apple, CISCO Systems, Micron Technology, Qualcomm, Microsoft, — исходит прежде всего из перспективности Китая как зоны приложения инвестиций и емкого рынка сбыта, а также благоприятных характеристик КНР с точки зрения международного разделения труда. Современный Китай — самая горячая и перспективная глобальная зона экономического роста, развития и растущего потребления. Быть изолированным от этой зоны или находиться в ней в дискриминационном положении по сравнению с мировыми конкурентами — западноевропейскими, японскими и любыми иными компаниями мира — неразумно и недальновидно.

В силу этого крупный финансовый и глобализированный бизнес США, опасаясь потерять инвестиционный рынок КНР целиком, не одобрял прямой «большевистский» напор администрации США на Китай с его попытками действовать исключительно протекционистскими, и даже санкционными методами.

С другой стороны, в условиях бурного экономического и технологического восхождения КНР в последние десятилетия, неуклонного роста стоимости рабочей силы, китайские компании серьезно теснят американцев и занимают все более выгодные и приоритетные ниши в глобальных цепочках стоимости. Китайские компании теперь уже в состоянии брать на себя не только сборку и локальное производство, но и НИОКР, дизайн, логистику, маркетинг, послепродажное обслуживание конечного продукта. Компания Huawei — главный соперник американских компаний в разработке технологий 5G — уже владеет около 40 % существующей патентной базы по данным технологиям. В таком контексте Уолл-стрит и крупные американские ТНК были прямо заинтересованы в давлении на Пекин с целью либерализации китайского внутреннего рынка, противодействия технологическому шпионажу, субсидированию китайского экспорта, чтобы конкурировать на равных с китайскими госкомпаниями, как внутри КНР, так и на мировых рынках.

Наконец, третий кластер интересов в торговой войне с КНР — интересы неглобализированного или малоглобализированного бизнеса США — представляют, главным образом, предприятия среднего и малого бизнеса, не участвующие, либо мало вовлеченные в устойчивые хозяйственные связи в рамках глобальных цепочек стоимости. Этот сегмент американской экономики, ориентированный в равной степени как на внутренний рынок США, так и на экспортные рынки других стран, испытывал наибольшее давление китайских предприятий. Предприятия, представленные в этом сегменте, в наибольшей степени пострадали от растущей эффективности и масштабов китайского производства. Они больше всего проигрывали от технологического шпионажа, государственного субсидирования, защиты внутреннего китайского рынка и других нарушений правил ВТО. Главным для этого сегмента американской экономики (за исключением сельского хозяйства) являлась растущая конкурентоспособность аналогичных китайских отраслей, китайской модели экономики в целом и желание защитить себя в этой конкуренции за счет классических протекционистских барьеров. Понятно, что

именно в этом сегменте американской экономики и общества торговая война с КНР пользовалась наибольшей поддержкой.

Многоступенчатые переговоры по торговой сделке с Китаем шли трудно, хотя на первоначальном этапе ощущалось обоюдное желание сторон прийти к компромиссу. Что касается китайских мотиваций, это диктовалось рядом факторов как объективного, общеэкономического, так и субъективного, конъюнктурно-политического порядка. К первым следует отнести сохраняющийся, в значительной степени экспортоориентированный тип китайской экономики, с относительно высокой долей США в общем экспорте КНР (19 % при суммарной глобальном экспорте КНР около 2,5 трлн долл. в 2018 г.) [The CIA. World factbook], серьезная зависимость экспортоориентированных отраслей КНР от поставок американских высокотехнологичных и наукоемких продуктов, в частности, полупроводников, болезненное воздействие протекционистских ограничений США на рынок труда в КНР, что является традиционной головной болью Пекина в плане поддержания социальной стабильности полуторамилиардного социума. В субъективном плане на очевидный компромиссный настрой Пекина сильно влияло закрепление личного лидерства и доминирования Си Цзиньпина в политической системе КНР, его нежелание связывать этот процесс с обострением и ухудшением экономической ситуации в стране. Си Цзиньпин, несмотря на свои укрепившиеся позиции и большой политический ресурс, не хотел бы выслушивать появившиеся в КНР мнения, согласно которым обострение отношений с США явилось следствием более активной и наступательной дипломатии и отходом от «скромной» внешней политики Дэн Сяопина [Лукин, 2019, с. 71—89]. В Китае также резонно опасались, что эскалация торговой войны с США, с учетом объемов китайско-американского экономического взаимодействия вызовет серьезное торможение в глобальной экономике, падение экспортного спроса, что бумерангом ударило бы по Китаю.

### **Расклад внутри кабинета**

На позиции американской администрации в переговорах с КНР в существенной степени воздействовал ряд обстоятельств. Это и разброс мнений внутри американской бюрократии относительно стратегии китайской политики США, и бюрократическая непоследовательность и хаотичность принятия принципиальных внешнеполитических решений, присущая кабинету Д. Трампа. Автор интересных мемуаров и сам участник этих переговоров, помощник президента по национальной безопасности Д. Болтон приводит ряд откровенных свидетельств на этот счет.

В ходе переговоров с КНР проявлялись существенные разногласия между ключевыми членами администрации. Как фиксирует Д. Болтон, основными переговорщиками по «большой сделке» с Китаем с американской стороны являлись торговый представитель США Р. Лайтхайзер, министр финансов С. Мнучин и сам Д. Болтон. При этом наиболее жесткие требования в адрес КНР выдвигал Р. Лайтхайзер. С. Мнучин был сторонником более компромиссного подхода к КНР, находясь под влиянием финансовых кругов Уолл-стрит, кото-

рые, в свою очередь, были заинтересованы в том, чтобы не потерять китайский финансовый и инвестиционный рынок. Д. Болтон, по должности и по убеждениям (будучи известным «ястребом») в ходе переговоров стоял на страже военных и стратегических приоритетов США.

По свидетельству Д. Болтона, Д. Трамп на разных этапах переговоров был под влиянием разных настроений, но в целом был более близок к жесткости Р. Лайтхайзера, чем к компромиссной позиции С. Мнучина. Последнего Д. Трамп неоднократно упрекал за мягкотелость и податливость. Автор мемуаров часто и нелестно критикует Д. Трампа за бюрократическую неразбериху, слабую аналитическую проработанность, спонтанность и непоследовательность решений на китайском направлении [Bolton, 2020, p. 264—265, 268, 275, 277]. Особо критическую оценку Д. Болтон дает тому факту, что Д. Трамп, по его мнению, манипулировал определенными моментами и позициями в переговорах с китайцами в собственных электоральных интересах. Так, по свидетельству автора мемуаров, Трамп, в частности, негласно просил Си Цзиньпина в 2018 г. закупить существенно больший объем продукции у американских фермеров, с тем чтобы заручиться поддержкой последних на промежуточных и президентских выборах США [Bolton, 2020, p. 273]. Д. Болтон также подвергает критике Д. Трампа за беспринципность в связи с позициями, которые последний занимал после волнений в Гонконге и при отстаивании интересов американских граждан, арестованных в КНР. В качестве примера беспринципного подхода Д. Болтон также фиксирует, что, будучи сильно замотивирован на заключение «большой сделки» и не желая злить китайцев, Д. Трамп в 2019 г. отказался делать традиционное критическое заявление в адрес КНР в годовщину событий на Тяньаньмэнь [Bolton, 2020, p. 270, p. 280—281].

### **Американские горки переговоров**

В результате трудных, многоступенчатых переговоров, ключевым участником которых с китайской стороны выступал вице-премьер Госсовета КНР Лю Хэ — протеже и близкое доверенное лицо Си Цзиньпина, к маю 2019 г. был согласован в принципе проект комплексного соглашения с КНР.

Это соглашение помимо конкретных договоренностей по объему двусторонней торговли содержало ряд положений, касающихся «промышленной политики» КНР — допуска иностранных компаний в определенные сферы бизнеса КНР, в частности финансовую, страховую, информационную. Китайская сторона брала на себя достаточно серьезные обязательства в вопросах технологического обмена, финансовой прозрачности в промышленности и в экспортной сфере. Ряд этих положений предусматривали изменения в законодательстве КНР.

Однако в мае 2019 г. китайская сторона объявила, что согласованный к этому времени проект соглашения не получил «визы» высшего политического руководства КНР. При отсутствии внятных разъяснений со стороны китайских переговорщиков в мировом экспертном сообществе данный факт объясняли следую-

шим образом: масштаб и глубина китайских уступок по соглашению неприемлемы с точки зрения целостности и суверенности экономической модели КНР. Заключив подобное соглашение, Си Цзиньпин «потерял бы лицо» внутри страны и подорвал бы основы своего политического доминирования. Внутри трамповской команды переговорщиков данную метаморфозу расценивали как «утрату контроля над ситуацией» со стороны главного китайского переговорщика Лю Хэ [Bolton, 2020, p. 272 ].

Переговорный процесс зашел в тупик. Администрация Д. Трампа, поставившая слишком много на карту «большой сделки», не могла похоронить эту сделку полностью, и продолжала оказывать давление на Китай. Вашингтон объявил о том, что он все же повысит до уровня 20—25 % тарифы на объем экспорта КНР в 200 млрд долл., от чего ранее воздерживался. Китайская сторона ответила на это своим повышением тарифов до 20—25 % на ранее обозначенный объем в 60 млрд долл.

Дальнейшие действия сторон по переговорам приобрели характер «американских горок» — быстро перемежающихся фаз «компромисс — обострение». Американская сторона манипулировала новыми объемами китайского экспорта и размерами тарифов, то увеличивая, то замораживая или уменьшая эти цифры, сообразно степени податливости китайских контрагентов. В результате в течение 2019 г. объем реальных и потенциальных (объявленных, но не введенных) со стороны США повышенных тарифов «накрыл» практически весь объем китайского экспорта в исчислении 2017 г. — последнего года «нормальной» торговли до начала торговой войны.

Китайская сторона, в свою очередь, отвечала также манипулированием «тарифным» оружием, оставляя в начале незатронутыми лишь критически важные для себя товарные позиции, в частности сложные микрочипы и гражданские самолеты. Но впоследствии и с этих позиций ограничения были сняты и ответными тарифами очень скоро было затронут весь американский экспорт, почти вчетверо меньше китайского. Другой ответной и весьма чувствительной китайской мерой в торговой войне явилось намеренное снижение курса юаня к доллару (ниже соотношения 7:1), произведенное Народным Банком Китая в августе 2019 г. Данная мера сильно благоприятствовала китайским экспортерам. Вашингтон отреагировал на это официальным признанием КНР валютным манипулятором.

На этом этапе переговоров США также усилили нажим на китайские высокотехнологические компании, ставшие серьезными конкурентами американским в области ИКТ. Компания Huawei была внесена в «черный список» Министерства торговли США, что практически закрывало ей доступ к закупкам микрочипов и другой высокотехнологичной американской продукции. Для Huawei также был закрыт доступ к продукции других мировых производителей, которые применяли лицензированные американские технологии (это касалось и изделий, произведенных на Тайване).

Аналогичный запрет ранее был наложен на другую китайскую технологическую кампанию ZTE, а впоследствии также на Xiaomi и HTC. В данных запретах проявилось противоборство двух тенденций в американской администрации.

Согласно первой — более компромиссной, китайские технологические гиганты рассматривались как обычные рыночные конкуренты американских компаний. Такой трактовки придерживался министр финансов С. Мнучин. Согласно второй точке зрения, эти компании трактовались как мощные государственные ветви оборонного комплекса КНР, представляющие существенную угрозу американской безопасности. Эту точку зрения продавливал Д. Болтон. Д. Трамп, крайне мотивированный в спасении «торговой сделки века», проявлял колебания между этими двумя линиями. Он неоднократно выказывал податливость к стремлению китайской стороны снять полное эмбарго для Huawei и ZTE. Однако в результате более жесткий подход Д. Болтона и американского силового блока одержал верх [Bolton, 2020, p. 276, p. 279—280].

Трудные и неоднократно заходившие в тупик переговоры 15 января 2021 г. завершились заключением «первой фазы соглашения». Его главным осязаемым итогом стало обязательство КНР в течение ближайших двух лет нарастить импорт из США суммарно на 200 млрд долл. В рамках этой суммы были определены контрольные цифры такого прироста по четырем основным экспортным группам: промышленные и сельскохозяйственные товары, энергетическое сырье и услуги. Также в рамках соглашения Китай брал на себя существенные обязательства по контролю над интеллектуальной собственностью и трансфером технологий. Многие моменты этого плана требовали изменения законодательства КНР и брали за основу американские законы, регламенты и стандарты.

В соглашении закреплялся доступ на финансовый рынок КНР американских брокерских, трастовых и страховых компаний, рейтинговых агентств и компаний-операторов платежных систем. Им разрешалось создавать совместные компании в КНР с долей в капитале свыше 50 %; упрощалась процедура выдачи им лицензий, снимались другие ограничения для такого бизнеса.

Со ссылкой на Устав МВФ в соглашении были закреплены обязательства сторон придерживаться рыночных курсовых соотношений валют и не допускать недобросовестного манипулирования валютными курсами. Этой договоренностью США фактически снимали квалификацию Китая как «валютного манипулятора», введенную ими всего тремя месяцами ранее.

США также полностью отказывались от введения 15 % пошлины на 156 млрд долл. китайского импорта, объявленного ранее, и обязались снизить вдвое, до 7,5 %, уже введенные подобные же пошлины на иные закупаемые товары объемом в 120 млрд долл. При этом оставались в силе введенные еще ранее 25-процентные пошлины на объем экспорта КНР в 250 млрд долл. Не были отменены также и ограничительные меры против всех крупных технологических компаний КНР (Huawei, ZTE, Xiaomi и HTC). Американская сторона объявила, что она будет готова вернуться к обсуждению всех этих «замороженных» вопросов через десять месяцев в переговорах по второй фазе соглашения.

В рамках соглашения «первой фазы» сторонам также не удалось прийти к каким-либо договоренностям по ключевым вопросам «промышленной политики» КНР, в частности, по государственному субсидированию экспорта и другим вопросам госрегулирования. Судя по всему, эти проблемы составили камень преткновения на переговорах, и они были отложены на «вторую фазу» или на неоп-

ределенный срок. Вряд ли китайская сторона собиралась двигаться здесь навстречу американцам. Понимая это, американская сторона, вероятно, и оставила в своем переговорном активе серьезные заградительные тарифы в 25 % на товары в 250 млрд долл. и ряд других тарифов в качестве платы за китайскую неуступчивость.

Может показаться, что соглашение «первой фазы» содержит гораздо больше обязательств, уступок и встречного движения с китайской стороны, чем наоборот. Американская сторона в основном отказывалась не от уже сделанных шагов, а от намерения сделать их в будущем. Все это позволяло многим комментаторам этой сделки говорить о суммарном выигрыше американцев. Однако вопросы реальной имплементации данного соглашения, особенно в условиях существующих реальных «правил игры» в китайской экономике, возможность возникновения серьезных «дополнительных», ситуативных и форс-мажорных обстоятельств, а также известная способность китайского центра «заматывать» и «класть под сукно» достигнутые на бумаге обязательства, ставили под серьезное сомнение «профицит» американцев в «первой фазе».

## **Политический шлейф COVID-19**

Заключая «первую фазу соглашения», стороны не могли догадываться, что именно форс-мажорные обстоятельства в виде глобальной пандемии COVID-19 существенным образом переформатируют повестку двусторонних отношений и приведут их к еще большему обострению.

Вспышка COVID-19 в Китае в январе 2020 г., его распространение на весь мир, включая США, произошла достаточно скоротечно, в считанные недели. В отличие от жестких карантинных мер и фактической блокады инфицированных местностей в КНР (в первую очередь, Уханя и пров. Хубэй), жестких противоинфекционных мер в условиях авторитарного китайского социума, борьба с пандемией в США была организована менее эффективно. Недооценка серьезности угрозы, первоначально допущенная администрацией Д. Трампа, граничившая на первых порах с халатностью, отсутствие авторитарных рычагов управления, политизация проблемы коронавируса в условиях внутрисоциального и внутриэлитного раскола в США привели к высокому для развитой и крупной страны уровню смертности. Ситуацию с COVID-19 в США долго не удалось взять под контроль. Это вылилось в острую проблему для всего американского общества и в проблему политической выживаемости администрации в электоральный год.

Наращение смертности начиная уже с марта 2020 г., усиливающийся экономический спад, обострение трений в обществе на фоне пандемии привели к резкой вспышке социальных и расовых конфликтов в мае—июне 2020 г. Массовые волнения, сопровождавшиеся погромами, грабежами и актами вандализма, приняли беспрецедентный характер в ряде городов США, включая столичный округ, потребовали вмешательства Национальной гвардии. В некоторых вопиющих случаях в условиях неопределенности и дисфункции властей полиция либо без-

действовала, либо действовала нерешительно. Волнения приняли острый расовый характер и затронули все слои американского социума и государственных институтов. Возникло радикальное протестное политико-идеологическое движение Black Lives Matter (BLM).

Внутренний социально-политический кризис в США очень скоро получил и китайское измерение. Нарастающий обвал экономики и растущая критика администрации по вопросам антиковидной стратегии, социально-психологический стресс и уходящая из-под ног почва, резкий набор очков лагерем демократов, воспользовавшихся трудностями и просчетами администрации в электоральный год, вызвал ее желание хотя бы частично «перевести стрелки» на Китай. К тому же у Белого дома крепло понимание того, что «первая фаза соглашения» с Китаем не оправдала ожиданий. Соглашение не стало «делкой века», результаты которой, вкупе с экономическим ростом, гарантировали бы Д. Трампу переизбрание. Эта сделка, скорее всего, представляла собой трудно реализуемый «протокол о намерениях», и больше устраивала Пекин. Последний был склонен достигнуть временного перемирия и сделать ставку на уход Д. Трампа из Белого дома, чтобы потом строить отношения с более покладистыми и менее эксцентричными демократами. Администрация Д. Трампа получала достаточно свидетельств, что Пекин стремился добиться поражения Трампа в выборах 2020 г. и активно работал над этим внутри американского политического социума.

Данные тенденции в США были созвучны некоторым политическим настроениям внутри КНР. Относительный успех противокоронавирусной стратегии в КНР на фоне роста смертей и нарастания системного политического кризиса в США придавали уверенности и напора Пекину. Этому способствовал вывод, правильно или ошибочно сделанный китайским руководством, о том, что с пандемическими вызовами такого рода авторитарные режимы справляются эффективнее, чем демократии, тем более находящиеся во внутреннем кризисе.

Успехи Китая в купировании пандемии, несмотря на ряд несомненных упущений, стимулировали желание КНР получить на этом глобальные политико-пропагандистские дивиденды. Это стремление материализовалось в «масочной» дипломатии — поставках, порой на безвозмездных и льготных условиях, медицинского оборудования, медикаментов и индивидуальных средств защиты многим странам. В этом плане промышленная и фармацевтическая база КНР давала фору и США, и странам Евросоюза.

В результате администрация Д. Трампа решила разыграть тему COVID-19 в своих внутри- и внешнеполитических интересах. Китай, в поведении которого в плане открытости и своевременности информирования внешнего мира о пандемии имелись определенные проблемы, был обвинен в злонамеренном сокрытии информации и чуть ли не искусственном создании и распространении вируса. Вирус COVID-19 в медийном дискурсе Белого дома получил наименование «китайского вируса». США по решению Д. Трампа демонстративно покинули ВОЗ. Тема «китайской вины» активно муссировалась Д. Трампом в ходе предвыборной кампании 2020 г., подавалась как форс-мажорный вызов, на который можно было списать и экономический спад, и ошибки противокоронавирусной стратегии.

Китайское руководство, приняв установку на «потопление» Д. Трампа в ходе избирательной кампании, со своей стороны наносило пропагандистские контрудары, вбросив тему американского происхождения вируса. Китай также активно муштровал тему организационной беспомощности и несостоятельности западной демократии в борьбе с глобальными вызовами подобного рода.

В итоге последний год администрации Д. Трампа ознаменовался резкой деградацией доверия и ростом напряженности по всему спектру отношений. Под предлогом «незаконной деятельности» было объявлено о закрытии генерального консульства КНР в Хьюстоне, то есть речь уже пошла об инфраструктуре и организационной стороне двусторонних связей.

Существенные ограничения были введены для аккредитации средств массовой информации и выдаче виз для журналистов КНР. За ними последовали новые визовые ограничения, а потом и полный запрет на визиты граждан КНР в связи с пандемией. Были введены серьезные ужесточения для академических и научно-технологических обменов с Китаем. Принимались дополнительные меры контроля над китайскими инвестициями в США, направленные на предотвращение нежелательных поглощений американских компаний и доступ к технологическим секретам. Общее количество двусторонних диалоговых форматов и межгосударственных комиссий между США и КНР сократилось со 108 в период администрации Б. Обамы до 4 в последний год администрации Д. Трампа.

Если ранее китайская сторона относилась сдержанно к американским ограничительным мерам, то начиная со второй половины 2020 г. на шаги США (в той мере, в которой это представлялось возможным) Пекин давал практически зеркальный ответ. Было закрыто консульство США в Чэнду, ограничена деятельность американских СМИ, журналистов и университетов в КНР. Произошло общее ужесточение визового режима, прекращена выдача китайских виз ряду категорий граждан США, были наложены ответные санкции на ряд американских компаний.

Как бы подводя итог взаимным мерам эскалации, в ноябре 2020 г. было принято решение американских властей о запрете выдачи виз членам КПК. Это идеологизированное и эмоциональное решение стало весьма показательным последним шагом администрации Д. Трампа на китайском направлении.

## **Вместо заключения**

Фиксируя состояние китайско-американских отношений на этапе перехода власти от Трампа к Байдену, можно сказать, что для них был характерен как определенный набор констант, так и будущих неопределенностей. Системное противостояние, имеющее под собой глубокую и непреходящую основу, бесспорно относилось к разряду констант, причем констант долгосрочных. Тенденции сползания к полномасштабной конкуренции, существующие в отношениях уже не первое десятилетие, наиболее остро манифестировались в курсе администрации Д. Трампа во многом благодаря тому, что для этого политического лидера, в

его картине мира Китай был «неоправданным бенефициаром» в том глобальном порядке вещей, который Д. Трамп поставил себе целью разрушить.

Президент Д. Трамп оставил своему демократическому преемнику и противнику Д. Байдену тяжелое наследство. Китай был закреплен — доктринально и на практике — в качестве главного военно-стратегического противника США. Первостепенной целью военного строительства и военных программ США стало противостояние растущему военному потенциалу Пекина. Сравнение военных бюджетов сторон к концу администрации Д. Трампа (2020) выражалось в суммах 778 (США) и 252 (КНР) млрд долл. [SIPRI Yearbook 2021, p. 237]. Особое беспокойство Вашингтона вызывал прогресс морских военных программ КНР, заметно опережающих американские и по темпам, и по ресурсам, прогресс в освоении космоса со стороны КНР, в частности в освоении Луны и Марса. Китай заметно прогрессировал в освоении перспективных «новых» типов высокоточных и гиперзвуковых вооружений, принципиальным образом, революционизирующим военный баланс. Военные контакты сторон, и без того ограниченные, в результате деятельности администрации Д. Трампа были фактически сведены к нулю. Попытки США при Д. Трампе вовлечь КНР в глобальный и региональный режим контроля вооружений оказались тщетными [Кашин, Лукин, 2021, с. 790—794].

Экономические отношения сторон, подвергшиеся наиболее негативному воздействию торговой войны, находились в состоянии не меньшей неопределенности и напряженности. Хотя физические объемы импорта, экспорта и торговый дефицит США в результате действий администрации Д. Трампа изменились относительно несущественно, главные вопросы для их дальнейшей динамики оставались открытыми. Наиболее существенные из этих открытых вопросов для новой администрации касались того, будут ли сохранены тарифные меры со стороны США, в каком объеме, по каким номенклатурным позициям; как они скажутся на дальнейшей атмосфере и условиях экономического взаимодействия; будут ли стороны выполнять принятые на себя обязательства по «первой фазе» торгового соглашения, либо кризисные события 2020 г. «обнулили» эти договоренности; как США будут отвечать на очевидное продвижение Китая в поиске геоэкономических и геополитических союзников и партнеров в лице России, ЕС и стран АСЕАН; возможны ли в будущем расширение участия американских компаний и либерализация их доступа на бизнес-площадки КНР; какова будущая конкретика ограничений для китайского бизнеса в технологическом сотрудничестве с США; как скажутся эти ограничения на глобальных цепочках стоимости с участием китайских и американских компаний, на степени китайско-американской экономической взаимозависимости.

Отвечая на эти вопросы, администрация Д. Байдена, опираясь в основном на концептуальный и практический каркас линии Д. Трампа, расставила в ней свои акценты и приоритеты. Это проявилось в четырех основных аспектах.

1. Во-первых, был сделан преимущественный акцент на технологических и наукоемких направлениях в американско-китайской конкуренции. Предшественника Д. Байдена «задевали» множественные составляющие экономического противостояния США с Китаем — несправедливая структура цен, свободный доступ к американскому рынку и закрытость рынка КНР, перенос производств

и деиндустриализация Америки, несовершенная практика лицензирования бизнеса на территории США, «антиамериканская» тарифная политика, субсидирование китайского экспорта, закрытость и непрозрачность финансовых показателей китайских корпораций и другие аспекты, дававшие преимущества Китаю. В отличие от него Д. Байден в ряду экономических проблем поставил во главу угла высокотехнологическое соперничество с КНР, рассматривая его в качестве основного поля конкуренции и в полной мере мобилизуя существующие у США преимущества. При администрации Д. Байдена был принят пакет мер и законопроектов, стимулирующих конкурентоспособность американских высокотехнологических компаний в области полупроводников, искусственного интеллекта, информационных технологий, квантовых вычислений, биотехнологии и биоинженерии, фармации, новых материалов. Для отрасли высоких технологий обеспечивался доступ к приоритетному финансированию и льготным грантам. Общая «стоимость» законопроектов и мер стимулирования конкурентоспособности выражается во внушительных суммах в триллионы долларов.

Параллельно с этим при Д. Байдене был существенно ограничен доступ КНР к целому ряду чувствительных позиций китайского высокотехнологического импорта из США, в первую очередь полупроводникам и телекоммуникационному оборудованию. Были приняты меры для ограничения доступа КНР к закупкам аналогичной продукции у других глобальных компаний — тайваньских, корейских, японских и западноевропейских.

2. Вторым направлением корректировки китайской линии Д. Трампа стало усиление координации, а по некоторым направлениям и возобновление партнерских и союзнических отношений США со странами НАТО и тихоокеанского региона, направленных на противодействие КНР. Если Д. Трамп подходил к этим отношениям, исходя в первую очередь из приоритета экономических и прагматических интересов Вашингтона как торгового партнера и с точки зрения инвестиционной привлекательности США, то Д. Байден приложил немало усилий к консолидации связей с союзниками по НАТО, с Японией, Южной Кореей, Австралией и другими странами тихоокеанского периметра КНР по проблематике сдерживания Китая. Страны НАТО, несмотря на фокусировку на украинском кризисе, теперь четко обозначают в своих доктринальных документах Китай как стратегическую угрозу, все больше включают в планы своей военной активности и подготовки тихоокеанский регион. Развитие проекта AUKUS при Д. Байдене привело к прорывным решениям. Весной 2023 г. США, Великобритания и Австралия обнародовали конкретную дорожную карту по проекту, которая включает в себя три взаимозависимых элемента: решение США о продаже Австралии трех ударных подводных лодок класса Virginia (класс SSN) до 2032 г.; решение Великобритании и Австралии о совместном производстве нового типа подлодки (класс AUKUS) до 2040 г.; договоренность о совместном трехстороннем финансировании расширения индустриальной базы для производства новых подлодок. [The AUKUS Submarine Deal].

При правлении Д. Байдена наметилась тенденция усиления военно-политического компонента в конфигурации QUAD. В традиционных двусторонних Малабарских военно-морских маневрах США и Индии с 2020 г. принимает уча-

стие Австралия; таким образом к ним подключены все четыре члена объединения<sup>1</sup>. В период нынешней администрации проведено уже три саммита QUAD. Третий состоялся в мае 2023 г. в Сиднее. США поощряют двустороннее военное сотрудничество участников группировки. В 2023 г. в дополнение к японо-индийским морским маневрам впервые состоялись двусторонние учения ВВС двух стран. К этому следует добавить, что, будучи союзниками США, Австралия и Япония принимают участие в регулярных двусторонних военных учениях совместно с армией США [The “Quad”: Cooperation]. Параллельно с отмеченными выше многосторонними форматами при администрации Д. Байдена шла активная работа по антикитайской теме с Южной Кореей, Филиппинами, Сингапуром, Таиландом, другими ориентированными на США странами Индо-Тихоокеанского региона.

3. Еще одним, третьим направлением, по которому чувствовались принципиально новые нюансы китайской линии Д. Байдена, стала политика в тайваньском вопросе. По мере разрастания внутриамериканской идеологической полемики и «разбалансировки» внутривластного консенсуса между республиканцами и демократами, позиция администрации Д. Байдена по Тайваню приобретала характер все менее прагматичной и уже не ориентированной на поддержание статус-кво. Д. Байден неоднократно позволял себе неосторожные заявления по тайваньскому вопросу, как правило, дезавуировавшие его аппаратом. В августе 2022 г. спикер Конгресса США Н. Пелоси посетила с визитом Тайвань. Этот визит четко обозначил американскую направленность на форсирование тайваньской темы в «ассортименте» американо-китайских противоречий. «Демарш Пелоси» был воспринят Пекином как повышение уровня конфронтационности в самой чувствительной для Китая зоне отношений.

4. Наконец, четвертым направлением китайской линии Д. Байдена, в котором она принципиально отличалась от линии Д. Трампа — причем этот аспект приобретает все большее значение — является воздействие украинского кризиса на американо-китайские отношения.

Китай, не будучи вовлечен в конфликт России с коллективным Западом, прямо и непосредственно является интересантом в этом конфликте явно больше, чем хочет представить мировому сообществу. Не разделяя всех российских шагов, российской стратегии, не беря на себя ответственности за СВО, он продемонстрировал солидарность с Москвой в главном — в мотивах и генеалогии этого конфликта. Таковыми он считает расширение НАТО, игнорирование принципа «неделимой безопасности» для России, попытку закрепить геополитические итоги распада Советского Союза на американских условиях.

Китай не может быть сильно отстраненным от противостояния в Восточной Европе, поскольку итоги этого противостояния непосредственным образом затронут его интересы и его безопасность. Неопределенность ситуации можно выразить в виде трех вопросов, которые часто задают в китайском экспертном сообществе.

<sup>1</sup> Япония принимает участие в маневрах с 2015 года.

Будет ли евразийский «хартленд» находиться под контролем США; насколько и в какую сторону изменится баланс сил Россия — НАТО в Европе — важной зоне китайских товаропотоков и инвестиционных проектов?

В случае негативного сценария для Москвы будет ли ядерная Россия ослаблена и превращена в уязвимое проблемное государство с перспективой дестабилизации и внутреннего распада с неясными для мира и Китая последствиями?

Как скажется исход конфликта в Европе на Индо-Тихоокеанском театре — какие ресурсы и амбиции США могут быть экстраполированы на этот регион как главную зону американо-китайского противостояния?

Все эти сюжеты для Китая более чем актуальны. Соответственно этому украинская тема прямо встроилась в повестку американо-китайских отношений при администрации Д. Байдена и без того отягощенную соперничеством. Появились вопросы вторичных санкций, параметры и «красные линии» во взаимоотношениях с Россией в условиях западного давления, вопросы энергетической политики, продовольственной безопасности и целый ряд новых полей разногласий и торга Китая с американцами. С самого начала развернувшегося российско-украинского конфликта четко обозначилось открытое и скрытое противостояние США и КНР вокруг желательных для них сценариев и развязок российско-западного противостояния в Европе.

---

## Библиографический список

Барановский В.Г. и др. США-Китай: борьба двух стратегий и практик мирового лидерства. Научный доклад. М.: ИМЭМО, 2018. 65 с. DOI: 10.20542/978-5-9535-0537-6.

Воробьев В.Я. и др. Приход администрации Д. Трампа и китайско-американские отношения / В.Я. Воробьев, И.Е. Денисов, А.Д. Дикарев, А.В. Лукин; МГИМО МИД России, Институт международных исследований. М.: МГИМО-Университет, 2018. 66 с.

Денисов И.Е. Концепция «дискурсивной силы» и трансформация китайской внешней политики при Си Цзиньпине // Сравнительная Политика. 2020. № 4. С. 42—52. DOI: 10.24411/2221-3279-2020-10047.

Кашин В.Б., Лукин А.В. Китайский подход к отношениям с США: военные аспекты // Ежегодник СИПРИ 2020: вооружения, разоружение и международная безопасность. М.: ИМЭМО РАН, 2021. С. 779—794.

Лукин А.В. Американо-китайское соперничество в АТР: декларации и реальность. Россия в глобальной политике // Россия в глобальной политике. 2023. Т. 21. № 1. С. 118—137.

Лукин А.В. Дискуссия о развитии Китая и перспективы его внешней политики // Полис. Политические исследования. 2019. № 1. С. 71—89.

Новоселова Л.В. Экономика КНР в условиях торговой войны // Мировая экономика и международные отношения. 2020. № 6. С. 76—84.

Салицкий А.И., Салицкая Е.А. США—Китай: Тупики и парадоксы торговой войны // Вестник Российской Академии Наук. 2020. № 7. С. 653—663. DOI: 10.31857/S0869587320070099.

Труш С.М. Д. Трамп и Китай: промежуточные итоги // Проблемы Дальнего Востока. 2019. № 2. С. 67—72. DOI: 10.31857/S013128120004640-5.

Труш С.М. Один год китайской политики Президента Д. Трампа // Международная жизнь. 2017. № 12. С. 106—124.

Труш С.М. Эскалация торговой войны США — КНР: американские и китайские оценки // США и Канада: экономика, политика, культура. 2018. № 12(588). С. 69—85. DOI: 10.31857/S032120680002703-7.

## References

Baranovski, V.G. et al. (2018). SSHA–Kitai: borba dvyh strategii I praktik mirovogo liderstva [USA–China: the struggle of two strategies of world leadership]. Scientific report, IMEMO. 65 p. (In Russian).

Denisov, I.E. (2020). Kontseptsiya “diskursivnoi sily” i transformatsiya kitaiskoi vneshnei politiki pri Xi Jinpine [The Concept of “discursive power” and the transformation of Chinese foreign policy under Xi Jinping]. Sravnitel'naya Politika, No. 4. Pp. 42—52. (In Russian).

Kashin, V. B., Lukin, A.V. (2021). Kitayskiy podkhod k otnosheniyam s SSHA: voyennyye aspekty [Chinese approach to relations with the United States: military aspects]. Ezhegodnik SIPRI 2020: vooruzheniya, razoruzheniye i mezhdunarodnaya bezopasnost'. M.: IMEMO RAS. Pp. 779—794. (In Russian).

Lukin, A.V. (2019). Diskussiya o razvitiit Kitaya i perspektivy ego vneshney politiki [Discussion about the development of China and the prospects for its foreign policy]. Polis. Politicheskiye issledovaniya, No. 1. Pp. 71—89. (In Russian).

Lukin, A. V. (2023). Amerikano-kitayskoye sopernichestvo v ATR: deklaratsii i real'nost'. Rossiya v global'noy politike [American–Chinese rivalry in the Asia-Pacific region: declarations and reality]. Rossiya v global'noy politike, Vol. 21, No. 1. Pp. 118—137. (In Russian).

Novoselova, L. (2020). Ekonomika KNR v usloviyah torgovoi voyny [Chinese economy amidst the trade war]. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya, No. 6. Pp. 76—84. (In Russian).

Salitski, A., Salitskaya, E. (2020). SSHA — Kitai: Toopiki i paradoksy torgovoi voyny. [Deadlocks and paradoxes of the trade war]. Vestnik Rossiiskoi Akademii Nauk, No. 7. Pp. 653—663. (In Russian).

Trush, S. (2017). Odin god kitaiskoi politiki presidenta D.Trump [One year of D.Trump’s China policy]. Mezhdunarodnaya zhizn, No. 12. Pp. 106—124. (In Russian).

Trush, S. (2018). Eskalatsiya torgovoi voyny SSHA — KNR: amerikanskiye i kitaiskiye otsenki [Evolving U.S. — China Trade War: American and Chinese Perspectives]. SSHA i Kanada: ekonomika, politika, kultura, No 12 (588). Pp. 69—85. (In Russian).

Trush, S. (2019). Trump i Kitai: promezhutochnye itogi [Trump and China: Intermediate Results]. Problemy Dalnego Vostoka, No. 2. Pp. 67—72 (In Russian).

Vorobiev, V. et al. (2018). Prikhod administratsii D.Trampa I kitaisko-amerikanskiye otnosheniya [The Advent of the Trump Administration and the US — China Relations]. M.: IIS MGIMO University. 66 p. (In Russian).

\* \* \*

Bolton, J. (2020). The Room Where It Happened: A White House Memoir. Simon & Schuster, New York. 592 p.

National Security Strategy. URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSSFinal-12-18-2017-0905-2.pdf> (accessed: 30.09.2023).

SIPRI Yearbook 2021. 237 p. URL:<https://sipri.org/sites/default/files/SIPRIYB21c08sI.pdf> (accessed: 30.09.2023).

Summary of the 2018 National Defense Strategy of The United States of America. Sharpening the American Military’s Competitive Edge. URL: <https://dod.defense.gov/Portals/1/Documents/pubs/2018-National-Defense-Strategy-Summary.pdf> (accessed: 30.09.2023).

The “Quad”: Cooperation Among the United States, Japan, India, and Australia. Congressional Research Service. Report IF 11678. January 30, 2023. URL: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11678> (accessed: 30.09.2023).

The AUKUS Submarine Deal Highlights a Tectonic Shift in the U.S.-Australia Alliance. URL: <https://carnegieendowment.org/2023/03/27/aukus-submarine-deal-highlights-tectonic-shift-in-u.s.-australia-alliance-pub-89383> (accessed: 30.09.2023).

The CIA. World Factbook. URL: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/static/4b7bc51de9901e725e605be0502e5e1b/CH-summary.pdf> (accessed: 30.09.2023).

U.S. and China to attempt revival of trade negotiations. URL: <https://www.ft.com/content/cea76a70-a510-11e8-8ecf-a7ae1beff35b> (accessed: 30.09.2023).

U.S.-China Relations. Congressional Research Service. August 29, 2019. URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/R45898.pdf> (accessed: 30.09.2023).

Поступила в редакцию: 10.09.2023. Received: 10 September 2023.

Принята к публикации: 11.10.2023. Accepted: 11 October 2023.