

# ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ США И КНР: ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Святослав Витковский

Приступая к характеристике американско-китайских отношений в торговой и экономической сферах, необходимо учитывать принципиальные различия между экономическими системами США и КНР. В первую очередь, это касается взглядов обеих сторон на взаимосвязь рыночного саморегулирования и государственного вмешательства в экономику. В частности, государственный контроль над экономической жизнью, столь характерный для Китая, всегда вызывал недоверие в Вашингтоне, в то время как Пекин отказывается изменить данную модель в угоду своему заокеанскому партнеру. Эта «системная несовместимость» выступает одним из основных препятствий в торгово-экономических отношениях двух стран. Второе принципиальное различие заключается в том, что стороны по-разному позиционируют себя в международной торговле: если Соединенные Штаты Америки делают ставку на инновационное развитие, то Китай, несмотря на регулярно повторяемые технократические заявления его властей, привержен экспортной модели экономики. При этом ее инновационный потенциал остается весьма ограниченным.

Для понимания специфики американско-китайских отношений в интересующей нас области необходимо учитывать и важнейшие особенности экономического мышления сторон. Китаю присущи прагматический взгляд на международную торговлю и стремление оградить экономическое взаимодействие со своими зарубежными партнерами от влияния политического фактора. Соединенные Штаты Америки, напротив, склонны увязывать экономические и политические проблемы в единый комплекс. Данную особенность присущего американцам экономического мышления можно проиллюстрировать известным примером: с началом преобразований в Китае американское экспертное сообщество, а вслед за ним и политическая элита США увязали либерализацию китайской экономики и будущую демократизацию политической системы КНР. Этот интеллектуальный штамп оказывал определяющее влияние на восприятие американцами внутренних событий в Китае вплоть до начала нынешнего столетия, несмотря на то, что описанный им сценарий эволюции китай-

ского общества не соответствовал реальному положению вещей. В целом же кривая торгово-экономических отношений между странами всегда находилась в зависимости от политического фактора, обнаруживая тем самым предельно щепетильное отношение американской стороны к внутривнутриполитической ситуации в КНР.

Исходя из вышесказанного сформулируем цель статьи: выявить особенности торгово-экономического взаимодействия между Соединенными Штатами и Китаем на современном этапе.

Принимая во внимание актуальность изучаемой нами проблемы, вполне закономерным выглядит появление в последнее время большого количества научных публикаций, в которых анализируются ее различные аспекты. Среди белорусских исследователей ее рассмотрением в той или иной мере занимались И. Малевич [4], Ю. Малевич [5] и М. Образов [6]. Среди российских ученых отметим А. Давыдова [1], А. Дейкина [2] и В. Согрина [7]. Из числа американских авторов выделим Дж. Делюри [10], Дж. Као [3] и Г. Полсона [14].

Сначала обратимся к последним, на момент написания статьи, статистическим данным. В 2008 г. торговый оборот между государствами составил 409 млрд дол. США, что на 5,8 % выше аналогичного показателя 2007 г. Американский экспорт составил 71,5, а импорт — 338 млрд дол. США. В общем, на КНР пришлось около 5,5 % американского экспорта (3-е место) и 16,5 % импорта (1-е место). Среди основных экспортных товаров — компьютеры, электроника, сельскохозяйственные продукты, а также химикаты и транспортное оборудование. В импорте же преобладали электротехническое оборудование, игрушки, различные виды пластика, товары массового потребления. Для Китая США оставались главным партнером по экспорту (18 %) и третьим — по импорту (7 %) [8; 15; 17].

Необходимо также привести статистические данные относительно взаимных инвестиций. За 2008 г. КНР привлекла прямых зарубежных инвестиций (ПИИ) на общую сумму 272 млрд дол. США. Однако полностью освоено было только около 95 млрд дол. США. При этом на долю американской стороны пришлось лишь около 3 млрд

*Автор:*

**Витковский Святослав Мечиславович** — аспирант кафедры международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

*Рецензенты:*

**Бобков Владимир Андреевич** — доктор исторических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Беларуси

**Фрольцов Владислав Валерьевич** — кандидат исторических наук, доцент кафедры международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

дол. США эффективных инвестиций (3,2 %). Среди основных инвесторов в Китае США заняли пятое место (после Гонконга, Тайваня, Японии, Сингапура) [17]. Что касается инвестиционной активности КНР, то в 2008 г. китайские инвестиции за рубежом составили 148 млрд дол. США [12], из них лишь 300 млн пришлось на долю Соединенных Штатов Америки [11].

Основные результаты двусторонней торговли, инвестиционного взаимодействия между США и КНР за последние десять лет приведены в табл. 1, 2. С их помощью легче составить более полное представление о динамике этих процессов после вступления Китая во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Таблица 1

Торговля между США и КНР, млрд дол. США

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Экспорт США	16,3	19,2	22,1	28,4	34,7	41,8	55,2	65,2	71,5
Рост, %	24,4	18,3	15,1	28,5	22,2	20,6	32,1	18,1	9,5
Импорт США	100	102,3	125,2	152,4	196,7	243,5	287,8	321,5	337,8
Рост, %	22,3	2,2	22,4	21,7	29,1	23,8	18,2	11,7	5,1
Оборот	116,3	121,5	147,3	180,8	231,4	285,3	343	386,7	409,2
Рост, %	22,6	21,4	21,2	22,8	28	23,3	20,2	12,7	5,8
Баланс США	-83,7	-83	-103,1	-124	-162	-201,6	-232,5	-256,3	-266,3

Источник: [17].

Таблица 2

ПИИ в КНР, млрд дол. США

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Объем ПИИ	59,3	49,7	55,0	56,1	64,1	63,8	67,1	78,3	95,3
Рост, %	11,5	-16,2	10,7	2,0	14,3	-0,4	5,1	16,8	21,6
ПИИ из США	4,4	4,9	5,4	4,2	3,9	3,1	3,0	2,6	2,9
Рост, %	4,8	11,4	10,2	-22,2	-7,1	-20,5	-3,2	-12,8	12,5
Доля США	10,8	10,4	10,2	7,9	6,5	5,1	4,1	3,5	3,2

Источник: [17].

Уже самый поверхностный анализ этих данных позволяет выявить одну из основных проблем двусторонней торговли, а именно — внушительное отрицательное сальдо США, которое, по данным за 2008 г., составило около 266 млрд дол. США, что на 4 % выше аналогичного показателя за предыдущий год. Осмысливая это явление, американские ученые выдвинули несколько основных версий того, как оно могло приобрести столь крупные масштабы: жесткое лицензирование властями США экспортируемых товаров; ограничение Китаем доступа иностранных товаров на свой внутренний рынок; низкий уровень оплаты труда в КНР; занижение финансовыми властями Китайской Народной Республики курса юаня [9, p. 78–80]. Рассмотрим каждую из этих версий.

Как показывает статистика, контролирующие органы Соединенных Штатов Америки, ответственные за лицензирование вывозимой продукции, отличаются весьма лояльным отношением к экспортерам и удовлетворяют в среднем 80 % поданных заявок. Так, в 2005 г. ими было получено заявок на вывоз товаров общей стоимостью 3 млрд дол. США. Из них полностью было отклонено заявок на общую сумму 12,5 млн дол. США, что соответствовало 0,006 % общей суммы дефицита Соединенных Штатов в торговле с Китаем. Это доказывает несостоятельность предположения о том, что лицензионные ограничения являются одной из основных причин дисбаланса в американо-китайской торговле [9, p. 80].

Еще менее обоснованной выглядит точка зрения, в соответствии с которой корни рассматриваемого нами явления скрываются в мерканти-

лизме КНР. Во-первых, на протяжении последних двух десятилетий власти Китая проводили целенаправленную политику по снижению таможенных тарифов с целью стимуляции торговли. Так, за период 1982–2005 гг. их средние ставки были снижены с 50 до 10 %. Во-вторых, Пекин демонстрирует намерение продолжить сокращение числа товаров, подлежащих лицензированию либо квотированию. Уже в 2000 г. таковые составляли не более 4 % от общего числа ввозимых в страну товаров, что ниже показателей многих развитых или развивающихся государств. Третий немаловажный аргумент в пользу того, что КНР не склонна проводить меркантилистскую политику: если в 1978 г. импорт составлял лишь 5 % ее ВВП, то к 2005 г. данный показатель возрос до 30 %, чего вряд ли бы удалось достичь без соответствующих мер со стороны властей. Наконец, тезис о наличии каких-либо ограничений для ввоза американских товаров в Китай может быть косвенно опровергнут тем фактом, что в 2000–2005 гг. экспорт США в КНР возрос на 160 %, хотя аналогичный показатель для других государств — партнеров Соединенных Штатов Америки составил 10 % [9; 15].

Низкий уровень оплаты труда в КНР едва ли может рассматриваться в качестве основного фактора, способствующего росту дисбаланса в торговле между странами, поскольку лишь в немногих отраслях конечная стоимость продукта в значительной мере зависит от стоимости использованного труда. Это касается производства мебели, обуви и прочих товаров широкого потребления. В высокотехнологичных сегментах промышленности, которые также играют весьма

важную роль в экономике Китайской Народной Республики, оплата труда составляет лишь 5 % конечной стоимости выпускаемого продукта. Наконец, даже элементарное сравнение Китая с другими развивающимися странами показывает, что сам по себе низкий уровень оплаты труда не может стать важным конкурентным преимуществом на международных рынках, так как он должен быть дополнен эффективной инфраструктурной политикой и благоприятным инвестиционным климатом. В частности, во многих странах Африки доходы рабочих ниже, чем в КНР. Однако, не имея сколь-нибудь эффективной инвестиционной модели и развитой инфраструктуры, эти государства не могут похвастаться высокой конкурентоспособностью [3; 9].

Существует также мнение, согласно которому внушительное отрицательное сальдо США в торговле с КНР обусловлено занижением курса юаня [9, р. 90–92]. Стоит обратить внимание на один примечательный факт. Дисбаланс в американо-китайской торговле начал ощущаться уже во второй половине 80-х гг. прошлого столетия, хотя в то время курс юаня был скорее завышен, чем занижен. В 1990-х гг., а также в начале нынешнего века ситуация не менее сложна и противоречива. В частности, с одной стороны, занижение властями Китая курса национальной валюты действительно способствует ускоренному развитию экспортного сектора, а с другой — многие американские компании имеют филиалы и производственные мощности в Китайской Народной Республике, и заниженный курс юаня позволяет им получать более высокие прибыли от экспорта своей же продукции. Как следствие, больше денег поступает и в федеральный бюджет США — в виде налоговых платежей. К тому же рост экспортного потенциала КНР выгоден американским гражданам, которые получают большее количество дешевых потребительских товаров.

Отдельно упомянем точку зрения, в соответствии с которой главной причиной дисбаланса в американо-китайских торговых отношениях стало то, что Китай избрал для себя роль «мировой фабрики». В середине 2000-х гг. более половины китайского экспорта составляли товары, собранные из импортных комплектующих (привезенных в основном из стран Юго-Восточной Азии). В американском импорте из КНР данный показатель составлял 65 % [9, р. 89–90]. Это свидетельствует о том, что КНР сумела превратиться в «сборочный цех» для стран упомянутого региона, а ее экспортный потенциал столь высок потому, что он по сути объединяет потенциал всей Юго-Восточной Азии, выводя на международные рынки множество продуктов, которые фактически изготовлены в других государствах, а в КНР прошли только стадию сборки.

В общем, проведя краткий анализ причин дисбаланса в американо-китайской торговле, можно сделать следующий вывод: данное явление несводимо к единому основанию. Оно

вызвано многими причинами — прежде всего, экономического, но также политического, морально-психологического и даже информационного характера. Любые упрощенные подходы к названной проблеме способны выявить лишь отдельные группы факторов, влияющих на ее состояние, но не позволяют составить комплексное, системное видение. Лишь взглянув на проблему с диалектической точки зрения, можно составить адекватное представление. При этом не стоит забывать о высокой степени идеологизации торгово-экономической проблематики в отношениях между Вашингтоном и Пекином. Соответственно, нужно весьма осторожно относиться к заявлениям обеих сторон и воззрениям представителей экспертного сообщества.

Помимо торгового дефицита в торгово-экономических отношениях между двумя странами существует много иных проблем, среди которых наиболее острыми остаются качество китайской продукции и нарушение китайской стороной многих норм права интеллектуальной собственности.

Так, говоря о качестве отдельных видов продукции, производимой в Китае, стоит отметить: комплекс мер, принятых властями этой страны в последние десять лет, позволил существенно повысить качественный уровень китайских товаров. Тем не менее, конфликты на почве недоброкачественного исполнения китайскими производителями обязательств в области качества случаются. Например, летом 2007 г. известнейшая американская компания «Маттел», выпускающая широкий ассортимент детских игрушек (в том числе куклу «Барби»), была вынуждена отозвать из продажи крупную партию произведенных в КНР игрушек, поскольку в них было обнаружено повышенное содержание свинца, опасного для здоровья детей [8]. Этот и подобные ему скандалы свидетельствуют о том, что вплоть до сегодняшнего дня, несмотря на внушительные успехи китайцев в перенимании западных стандартов ведения бизнеса, деловая и производственная культура китайских коммерсантов все же оставляет желать лучшего. Стремление к сверхприбыли все еще преобладает над заботой о корпоративном имидже и собственной репутации.

С другой стороны, это доказывает слабость государственного контроля за качеством выпускаемых национальными предприятиями продуктов. Наличие мощного бюрократического аппарата при низкой эффективности государства в отдельных сегментах экономики приводит к указанным последствиям. Упомянутый случай также демонстрирует халатность американских контролирующих служб, как корпоративных, так и государственных: первые должны были обеспечивать соблюдение китайскими предприятиями тех стандартов качества, которые приняты в рамках головной компании, вторые — не допускать в США заведомо некачественные товары.

Теперь обратимся к проблеме соблюдения китайскими производителями норм права интеллектуальной собственности. Еще в 1990-х гг. Китай начал приводить соответствующую национальную законодательную базу в соответствии со стандартами, принятыми в рамках Всемирной торговой организации (ВТО). Преобразования продолжились и в 2000-х гг., уже после вступления в ВТО, с тем чтобы устранить трения в отношениях с основными торговыми партнерами, упрекавшими Пекин в нежелании принимать жесткие меры против нарушителей [8; 14]. Тем не менее, китайские производители активно прибегали к нелегальному копированию защищенной авторским правом программной и аудиовизуальной продукции, подделыванию товаров известных брендов; несанкционированному использованию производственных секретов и нарушению патентного законодательства. В 2004—2005 гг., под давлением Вашингтона, Китай принял пакет мер с целью побороть контрафактный бизнес. В частности, был несколько расширен список соответствующих правонарушений, за которые полагалось уголовное, а не административное наказание. Во-вторых, были созданы специальные комиссии, призванные производить мониторинг в области права интеллектуальной собственности и предлагать меры по исправлению тех или иных его недостатков [9; 10]. Однако данные меры носили во многом поверхностный характер, поскольку сами власти КНР отказывались предоставлять заинтересованным странам (США, Японии, Швейцарии) сведения о ситуации в области права интеллектуальной собственности, что давало почву для новых упреков и подозрений.

В данной связи отметим: ситуация не так однозначна, как может показаться на первый взгляд. Действительно, Пекин не слишком активно противостоит правонарушителям, однако и он сам зачастую страдает от недостатка адекватной информации: местные органы власти заинтересованы в поддержании определенного уровня занятости среди населения и попросту скрывают информацию о недобросовестных производителях от центрального правительства. К тому же, с макроэкономической точки зрения, можно сделать вывод о том, что низкая правовая культура китайских производителей является следствием политики реформ, начатой на рубеже 1970—1980-х гг. Стремление к максимально возможному экономическому росту породило правовой нигилизм, косвенно поощряемый технократическими лозунгами правительства.

Кроме множества проблем, которыми обременены торговые отношения между Соединенными Штатами Америки и Китайской Народной Республикой, не стоит забывать о противоречиях в экономической области. Их можно разбить на две категории: имеющие отношение к позициям китайского капитала в национальной экономике США и касающиеся взаимодействия на глобальном экономическом уровне. К первой

можно отнести трения в связи со скупкой Китаем долговых обязательств США и крупных пакетов акций известных американских компаний. Ко второй — разногласия в рамках международных финансово-экономических институтов и на мировом рынке энергоносителей. Каждый из этих пунктов требует кратких разъяснений.

С начала 2000-х гг. в американских публикациях часто высказывались опасения в связи с активизацией китайского капитала во внутриэкономической жизни Соединенных Штатов Америки. Особое беспокойство вызывал тот факт, что КНР постепенно превращалась в основного держателя долговых обязательств, выпускаемых Казначейством США с целью сбалансировать государственный бюджет, дефицит которого составил в 2008 г. 460 млрд дол. США [16]. Если в октябре 2008 г. Китайская Народная Республика владела ценными бумагами названного типа на сумму около 684 млрд дол. США, то в августе 2009 г. эта цифра выросла до 799 млрд дол. США [13]. Разумеется, китайцы имели для столь внушительных вливаний сильную мотивацию: поддерживая экономику своего главного торгового партнера «на плаву», они тем самым гарантировали собственной, зависимой от экспорта, экономике относительную стабильность. В американском же обществе сложившаяся ситуация вызвала неоднозначные оценки. В частности, с одной стороны, высказывались опасения в связи с тем потенциалом экономического влияния, который получал Китай при активной скупке казначейских облигаций США. С другой стороны, звучали резонные замечания о том, что без финансовых вливаний со стороны Пекина Соединенные Штаты не смогли бы удерживать процентные ставки в допустимых рамках, а это привело бы в итоге к падению потребительской активности [9; 14]. Нельзя однозначно утверждать, что рассматриваемое нами явление несет единые риски для той или иной стороны. Скорее, скупка Китаем ценных бумаг Казначейства США еще более связывает хозяйственные комплексы двух стран, обременяя каждую из них дополнительными финансовыми и экономическими рисками и вынуждая руководителей быть более осторожными в своих экономических решениях.

Переходя к следующему пункту, отметим: вплоть до второй половины 2000-х гг. китайские компании оставались весьма скромными инвесторами. Об этом свидетельствуют следующие цифры: в 2002—2004 гг. в качестве ПИИ ими было направлено за рубеж около 1,4 млрд дол. США (0,3 % от мирового объема ПИИ за указанный период). В США же к 2004 г. общий объем инвестиций, полученных ими из КНР, не превышал 500 млн дол. США, что намного меньше показателей Японии и ведущих европейских держав [9; 15].

Однако во второй половине 2000-х гг. ситуация начала меняться. Тремя фундаментальными причинами этого были: накопление китайскими

компаниями достаточных для международной деятельности опыта и финансовых ресурсов; активная энергетическая политика Пекина, стимулировавшая инвестиции в нефтегазовую отрасль других стран; рост политических амбиций КНР (нашедший отражение в стремлении придать китайскому бизнесу международный охват). В 2005–2006 гг. власти страны отменили некоторые ограничения для китайских инвесторов, готовых вкладывать деньги за пределами Китая. Как следствие, к концу 2008 г. КНР вышла на 22-е место в мире по объему ПИИ за рубежом. В 2005–2008 гг. китайские компании довольно часто фигурировали в экономических сводках, благодаря серии крупных сделок, таких как покупка китайским производителем персональных компьютеров *Lenovo* одного из подразделений корпорации *IBM*. Сумма сделки составила более 1 млрд дол. США. В 2005 г. китайский нефтяной гигант *CNOOC* заявил о намерении выкупить американскую компанию *UNOCAL* [8; 9].

Хотя данной сделке не суждено было состояться, поскольку руководство *UNOCAL* в конечном счете отвергло предложение китайцев, она взбудоражила общественное мнение в Соединенных Штатах Америки. Перспектива того, что контроль над одной из крупнейших американских нефтяных компаний перейдет к КНР, усилила алармистские настроения среди представителей политической элиты. Многие из них использовали обсуждение данного вопроса как дополнительную возможность заявить о своей политической позиции, другие же искренне поверили в китайскую угрозу и задействовали весь свой общественный вес для блокирования упомянутой сделки.

В общем же развернувшаяся полемика выглядела, по меньшей мере, гипертрофированной. Во-первых, масштабы инвестиционной деятельности китайцев не столь велики, чтобы представлять реальную угрозу для экономической стабильности Соединенных Штатов. Во-вторых, энергетическая безопасность США также не подвергалась угрозе. Возможно, последний тезис кажется не слишком убедительным в силу того факта, что Вашингтон и Пекин конкурируют за мировые энергетические ресурсы. Однако сама логика международного рынка углеводородного сырья делает невозможной монополизацию ресурсов одной страной. Таким образом, обеспокоенность американцев сложившейся ситуацией имела под собой лишь одно реальное основание: психологический дискомфорт от осознания того, что крупная американская компания в столь чувствительной области, как энергетика, может оказаться под контролем чуждой силы.

Суммируя все сказанное, заметим, что отношение американцев к «китайскому фактору» в экономике их родной страны — явление сложное и неоднозначное. Демократичность американского общества определяет наличие множества позиций по данному вопросу, каждая из которых может оказать (при определенных усло-

виях) реальное влияние на ход событий. В дополнение к этому, свойственный американцам психологический изоляционизм затрудняет восприятие ими складывающегося положения. Наконец, сомнения относительно истинных намерений КНР, недостаток глубоких знаний об этой стране (вследствие ее сохраняющейся закрытости) и цивилизационная удаленность лишь усиливают подозрительность.

Далее обратимся к проблеме американо-китайского взаимодействия в рамках международных финансово-экономических институтов, а также на мировом рынке энергоносителей. Разумеется, каждая из этих тем достойна отдельного исследования. В рамках настоящей статьи ограничимся лишь рассмотрением наиболее общих тенденций, определяющих развитие диалога в названных сегментах международных отношений.

Во взаимоотношениях двух держав в области энергетики в последнее время пристальное внимание уделяется проблеме «нефтегазовой экспансии» Китая, который скупает активы сырьевых компаний из развивающихся стран, надеясь тем самым расширить спектр поставщиков углеводородов. С этой целью власти КНР также поддерживают энергетические проекты в странах Центральной Азии и Африки. Все это вызывает обеспокоенность Соединенных Штатов Америки. Хотя, по нашему мнению, реальные основания для беспокойства сокрыты не столько в экономической проблематике, сколько в сопутствующих политико-идеологических и геополитических вопросах. Как уже отмечалось, реальной опасности интересам США активизация КНР в энергетической области не несет. Во-первых, главная цель Китая не в том, чтобы лишить Соединенные Штаты доступа к тем или иным месторождениям, а диверсифицировать поставки нефти и газа, так как большая их часть берет начало в нестабильном ближневосточном регионе. Во-вторых, в обозримом будущем Пекин не будет заинтересован в ограничении сырьевых ресурсов Вашингтона, поскольку растущая взаимозависимость американской и китайской экономических систем очевидна. Снижение ресурсной обеспеченности США приведет к падению потребительского спроса — в том числе на китайские товары.

С политико-идеологической же точки зрения, энергетическая экспансия Китая действительно опасна для Соединенных Штатов, поскольку китайцы не склонны руководствоваться при выборе партнеров идеологическими соображениями и зачастую подрывают усилия США по экономической изоляции авторитарных режимов. Этим они наносят удар как по престижу самих Соединенных Штатов, так и по тезису о безальтернативности демократических ценностей. С геополитической точки зрения, энергетическая политика Пекина также весьма опасна для Вашингтона, так как нарушает привычный американцам расклад региональных и локальных сил.

В рамках международных финансово-экономических институтов взаимодействие двух стран также всегда носило противоречивый характер. В 1990-х гг. Белый Дом делал ставку на вовлечение Китая в деятельность таких институтов, как Всемирная торговая организация, надеясь тем самым поспособствовать либерализации национальной экономики, а затем и демократизации политической системы этой страны. Однако уже в 2000-х гг. усилились сомнения относительно правильности такой политики. Не единожды высказывались опасения такого рода, что Китай, принимая участие в деятельности международных институтов, сохраняет некую отстраненность от них, и это может служить косвенным подтверждением его намерения изменить существующую институциональную систему глобальной экономики [14]. Возможно, некая доля истины в этих воззрениях есть, однако по большей части они все же преувеличивают угрозу, исходящую от Китая. Скорее всего, КНР просто не желает в полной мере (как ее понимают в Белом Доме) вовлекаться в деятельность крупнейших финансово-экономических организаций, поскольку это может дискредитировать ее внешнеполитические декларации, суть которых состоит в том, чтобы не приближаться ни к одному из глобальных центров влияния. Так как и Всемирная торговая организация, и Международный валютный фонд, и Всемирный банк ассоциируются с американским либерализмом и «Вашингтонским консенсусом», целесообразнее придерживаться прагматической линии в отношении этих учреждений — с тем чтобы не перейти ту грань, за которой экономика смешивается с идеологией.

Итак, по итогам проведенного анализа торгово-экономического взаимодействия между Соединенными Штатами Америки и Китайской Народной Республикой можно сделать следующие основные выводы.

Во-первых, анализ данного явления невозможен (или, по крайней мере, будет весьма поверхностным) без знаний основных вех экономического развития обоих государств и понимания их нынешних хозяйственных реалий.

Во-вторых, не стоит поддаваться упрощенческим настроениям и описывать сложнейший механизм этих отношений лишь экономически-

ми терминами. Это многогранное явление, понимание которого возможно только при глубоком и всестороннем изучении составляющих его компонентов и связей между ними. Среди таковых: специфика национального экономического мышления, а также модель самоидентификации в рамках международного сообщества и глобальной экономической системы. В зависимости от них изменяется способ трактовки одних и тех же событий, что таит в себе определенный конфликтный потенциал.

В-третьих, все достижения и проблемы, которыми характеризуются рассматриваемые взаимоотношения, основываются на множестве менее масштабных проблем, решение которых возможно при наличии взвешенного компромиссного подхода, готовности поступиться некоторыми политическими принципами ради долгосрочной экономической выгоды и стабильности в отношениях, стремления оградить экономический диалог от влияния политико-идеологических факторов.

Все вышеприведенные выводы останутся лишь благонамеренными трюизмами без соответствующей планомерной работы по их постепенному претворению в жизнь. Определенные шаги в этом направлении делаются: так, в 2006 г. был создан Американско-китайский стратегический экономический совет, призванный содействовать скорейшему разрешению торгово-экономических споров между Вашингтоном и Пекином. И если бы формат данного диалога не подлежал изменениям, он мог бы принести пользу обоим его участникам. Однако же в 2009 г., по инициативе 44-го президента США Б. Обамы, полномочия Совета были несколько расширены: ему позволили участвовать в стратегическом (политически окрашенном) планировании двусторонних отношений. Этот шаг поспособствовал размыванию целей, стоящих перед упомянутым органом. Кроме того, инициатива Б. Обамы засвидетельствовала сохраняющуюся неготовность американского истеблишмента взглянуть на торгово-экономический диалог с Китаем в отрыве от политических реалий и доказала, что самое сложное в отношениях между двумя державами — побороть стереотипы, видоизменить устаревшие модели анализа событий.

## Литература

1. Давыдов, А. Внешняя торговля США и ее государственное регулирование / А. Давыдов // США, Канада: экономика, политика, культура. 2009. № 1. С. 13–28.
2. Дейкин, А. «Командная экономика» администрации Дж. Буша-мл. / А. Дейкин // Там же. № 5. С. 23–42.
3. Као, Дж. Инновационные державы: как стать членом клуба / Дж. Као // Harvard Business Review (Россия). 2009. № 5. С. 95–101.
4. Малевич, И. Азиатский треугольник драконов / И. Малевич. Минск: Харвест, 2006.
5. Малевич, Ю. Политические механизмы стабилизации роста потенциала КНР в современных условиях / Ю. Малевич // Журн. междунар. права и междунар. отношений. 2009. № 4. С. 64–67.
6. Образов, М. Регулирование во имя стабильности / М. Образов // Беларус. думка. 2008. № 10. С. 90–94.
7. Согрин, В. Архетипы и факторы цивилизации США / В. Согрин // США, Канада: экономика, политика, культура. 2009. № 5. С. 3–22.
8. China [Electronic resource] // Central Intelligence Agency. Mode of access: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>>. Date of access: 15.12.2009.
9. China: the Balance Sheet / F. Bergsten [et al.]. New York: Public Affairs, 2007.

10. Delury, J. Will America's Pain Be China's Gain / J. Delury [Electronic resource] // Project Syndicate. Mode of access: <<http://www.project-syndicate.org/commentary/delury2>>. Date of access: 13.11.2009.
11. Foreign Direct Investment in the United States [Electronic resource] // Bureau of Economic Analysis of the U.S. Department of Commerce. Mode of access: <[http://www.bea.gov/scb/pdf/2009/06%20June0609\\_fdius.pdf](http://www.bea.gov/scb/pdf/2009/06%20June0609_fdius.pdf)>. Date of access: 13.03.2010.
12. Major FDI Indicators [Electronic resource] // UNCTAD. Mode of access: <<http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx>>. Date of access: 11.03.2010.
13. Major Foreign Holders of Treasury Securities [Electronic resource] // U.S. Department of the Treasury. Mode of access: <<http://www.treas.gov/tic/mfh.txt>>. Date of access: 29.12.2009.
14. Paulson, H. The Benefits of US-China Strategic Economic Dialogue / H. Paulson [Electronic resource] // Project Syndicate. Mode of access: <<http://www.project-syndicate.org/commentary/paulson1>>. Date of access: 27.10.2009.
15. United States [Electronic resource] // Central Intelligence Agency. Mode of access: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>>. Date of access: 10.12.2009.
16. United States Federal Budget [Electronic resource] // Wikipedia. Mode of access: <[http://en.wikipedia.org/wiki/United\\_States\\_federal\\_budget#Causes\\_of\\_change\\_in\\_deficits](http://en.wikipedia.org/wiki/United_States_federal_budget#Causes_of_change_in_deficits)>. Date of access: 08.12.2009.
17. US – China Trade Statistics and China's World Trade Statistics [Electronic resource] // The US – China Business Council. Mode of access: <<http://www.uschina.org/statistics/tradetable.html>>. Date of access: 20.12.2009.

**«Торгово-экономическое взаимодействие между США и КНР: достижения и противоречия»  
(Святослав Витковский)**

*В статье рассматриваются важнейшие черты торгово-экономического взаимодействия между США и КНР на современном этапе. Анализируются особенности экономического мышления, а также модели самоидентификации сторон в мировой экономике. Характеризуются основные препятствия в развитии торгового, инвестиционного взаимодействия между США и КНР, а также концептуальные разногласия в рамках международных финансово-экономических институтов.*

**«Sino-American Commercial and Economic Relations: Achievements and Contradictions»  
(Svyatoslav Vitkovsky)**

*This article touches upon the main features of commercial and economic relations between the United States and China in the beginning of the XXI century. The author analyses American and Chinese approaches to the global economy and models of economic self-identification in order to elucidate achievements and contradictions existing in the US – China dialogue. Besides, the author pays close attention to the Sino-American interaction in the framework of international financial institutions.*

Статья поступила в редакцию в марте 2010 г.