Конгресс готовит законопроект, который позволит США принимать жесткие меры против Китая как ответ на то, что американцы называют «манипулированием национальной валютой».

Газета Financial Times пишет, что появление подобного законопроекта свидетельствует о нарастании напряженности в отношениях двух крупнейших экономик мира. Сам законопроект уже представлен на обсуждение бюджетного комитета Палаты представителей Конгресса. Ожидается, что он будет вынесен на рассмотрение нижней палаты в полном составе уже на следующей неделе. По словам председателя бюджетного комитета С. Левина, законопроект вполне соответствует стандартам Всемирной торговой организации (ВТО).

Разумеется, принятие в США такого закона, который фактически вмешивается в политику другой страны, причем такой крупной, как Китай, вызовет не только резкую критику самого Китая, но и скрытое (а возможно, и явное) противодействие многих других стран.

Напомним, что Китай отменил жесткую привязку юаня к доллару с июня 2010 года, до этого с июля 2008 года нацвалюта с минимальными колебаниями находилась на уровне 6,83 юаня/$1. С момента отмены привязки юань подорожал на 2%, причем в последние две недели он демонстрирует рекордный рост, хотя американцам кажется, что такой подъем недостаточен, они считают, что юань должен укрепиться на 20, а то и на 40%.

Представители китайского руководства уже высказали свое мнение. Премьер Госсовета КНР Вэнь Цзябао, находящийся в Нью-Йорке в связи с сессией Генеральной ассамблеи ООН, заявил, что повышение курса юаня на 20% в сжатые сроки приведет к крайне негативным последствиям для китайской экономики. При этом причиной отрицательного сальдо США в торговле с Китаем Вэнь Цзябао считает отнюдь не обменный курс юаня, а структуру торговли и инвестиций.

Впрочем, все это голые факты. А вот о смысле коллизии имеет смысл поговорить подробнее. На первом этапе вывода производства в Китай выигрыш имели все участники процесса. Китай получал производства и технологии, а также доходы от продажи в США. А США получали дополнительный спрос на высокотехнологические продукты, который возникал из-за того, что граждане меньше тратили на бытовые товары, которые при китайском производстве были существенно дешевле. Не говоря уже о повышении жизненного уровня населения, которое могло купить больше товаров на свои деньги, пусть и китайских.

При этом возникла замечательная история: вывод очередного производства в Китай не уменьшал, а увеличивал ВВП США. Дело в том, что тот товар, который, условно, стоил при производстве в США долларов 80, а продавался за 100, в производстве в Китае стоил 5 долларов, а продавался за 20. Но эти 15 долларов делились между китайскими

и американскими посредниками в пропорции, условно говоря, 4:1, то есть, китайцы получали 3 доллара, а американцы – 12. И за счет этого дохода и рос ВВП США (отметим, что проявляться этот доход может в самых разных местах).

Но по мере усложнения структуры китайского экспорта и товары, производимые в Китае стали дороже, и цены в США пришлось снижать (кризис!), и доля американских посредников стала снижаться. И в этот момент американские руководители стали требовать улучшения положения американских производителей в части поставок в Китай, для чего требуется повысить курс китайской валюты. Теоретически, такой подход понять можно, но есть одна тонкость.

Дело в том, что ревальвация юаня (то есть его рост относительно доллара) означает перераспределение посреднических доходов от китайского экспорта в США. Мы не знаем точных цифр этих доходов (и не исключено, что никто точно не знает, поскольку они могут достаточно качественно прятаться), но не вызывает сомнений, что потери этих посредников будут достаточно велики. Некоторое время тому назад руководство Уолл-март, крупнейшего в США ритейлера, торгующего китайскими товарами, уже говорило, что больше снижать стоимость товаров в своих магазинах не может, поскольку достигнут предел падения рентабельности. Не исключено, что в аналогичной ситуации находятся и многие другие посредники в продаже китайских товаров.

В любом случае, выигрыш американских производителей будет компенсирован проигрышем импортеров китайских товаров. Масштаб этих потерь не известен, тут стресс-тестов никто не проводил, и не исключено, что потери будут больше, чем выигрыш. Китайское руководство себе в этом отчет отдает, а вот что касается руководства США – большой вопрос. Отметим еще, что если китайские товары поступать в США перестанут, то заменить их внутренним производством будет сложно. Внутренний спрос в США падает, это значит, что повышать цены на товары невозможно,

действуют серьезные спросовые ограничения. А себестоимость товаров в США, с учетом зарплат и технологий, все-таки существенно выше, чем в Китае.

Вот и получается, что выигрыш США от давления на Китай может оказаться много ниже, чем думает руководство США. И активность в этом направлении может выйти боком. Впрочем, чем руководствуются американские законодатели, лоббируя закон о санкциях против Китая, нам не очень понятно, так что мы можем только наблюдать за процессом.

Источник: < Fintimes.km.ru