

Международный бизнес и кризис глобализации

А.Ю. Борисов

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

В современных политологических и экономических исследованиях все чаще стали говорить о «кризисе глобализации». Куда меньше внимания пока уделяется усиливающемуся международно-политическому соперничеству великих держав, пришедшему на смену глобализации, и его влиянию на развитие международного бизнеса.

Статья посвящена анализу бизнеса и международной политики в их тесной взаимосвязи и противоречивом единстве на фоне глубокого кризиса универсалистской модели глобализации. Как показывает автор статьи, именно на стыке государственной политики и интересов международного бизнеса рождаются судьбоносные внешнеполитические решения, от которых во многом зависит развитие современных международных отношений и состояние мировых дел в целом. При этом в статье подвергаются сомнению устоявшиеся стереотипы о постоянстве и устойчивости соотношения слагаемых в дихотомии «политика – экономика» и проводится мысль, что уровень их взаимовлияния зависит от конкретных исторических обстоятельств.

Автор статьи проследил на большом фактическом и статистическом материале роль международной политики в формировании делового климата в мире на фоне обострившейся конкуренции великих держав. Речь идёт и о стремлении США сохранить своё доминирующее положение в мире ценой повышения международно-политических рисков, связанных сегодня преимущественно с американо-китайскими противоречиями, принявшими характер открытой технологической войны, с обострением отношений России с Западом в целом в результате неспособности сторон выработать после окончания холодной войны новый «modus vivendi», устраивающий все стороны, и с влиянием политических амбиций держав на региональную стабильность и соответственно интересы рыночных игроков.

Автору удалось подкрепить выдвинутые принципиальные положения рядом конкретных примеров из практики инициированных США санкционных войн, дипломатической борьбы вокруг «Северного потока – 2», «дела Хуавей», столкновений на рынках углеводородов и торговли оружием, отношения бизнеса к китайскому проекту «Один пояс, один путь» и ряда других тем. В статье отстаивается тезис об уравновешенности в России интересов национального бизнеса и внешней политики, её успешной дипломатической «игре на опережение».

В заключение автор приходит к выводу, что несмотря на все особенности интересов большого бизнеса, его вовлеченность в те или иные мегапроекты или конкретные сделки, в ядерный век именно международное сотрудничество и стабильность, а не конфронтация обеспечивают конечный успех деловой активности.

УДК: 327.88

Поступила в редакцию 25.04.2019 г.

Принята к публикации 27.06.2019 г.

Ключевые слова: кризис глобализации, возвращение геополитики, бизнес и власть, торговые санкции, технологические войны, рынок оружия, нефтяной бизнес, протекционизм Трампа, Северный поток-2, санкционные войны, пояс и путь, СВПД, США и ЕС, новый миропорядок, китайская экспансия, российский бизнес, мировой рынок, США и Россия, Америка и Китай, региональные конфликты, недобросовестная конкуренция, нерыночные методы.

Исследовательская задача данной статьи заключается в предметном анализе влияния такого важного фактора формирования и осуществления внешней политики государств, как современная геополитика, на развитие международного бизнеса и межгосударственные деловые (торгово-экономические, финансовые, инвестиционные и др.) отношения. Особую научную, политическую и практическую значимость этой теме придаёт ускоряющийся кризис универсалистской модели глобализации, разрушающий традиционные связи транснациональных деловых кругов и, согласно ряду влиятельных мнений, приобретший уже определённые черты деглобализации.

При этом следует отметить, что ряд исследователей, в том числе российских, придерживаются другой точки зрения и не склонны преувеличивать дезинтеграционные процессы или соглашаться с тем, что на смену глобализации придет новое соперничество великих держав [7]. Иными словами, речь идёт об анализе соотношения понятий «геополитика – глобализация» с выходом на более широкие исторические обобщения смены миропорядка, взаимовлияния политики и экономики, места бизнес-кругов в периоды международной турбулентности и коренной «смены вех».

Автор данной статьи исходит из того, что экономическая наука, начиная с Давида Риккардо, развивалась как политэкономия с учетом тесной связи между политикой (геополитикой) и экономикой (геоэкономикой), хотя баланс между ними и иерархия взаимовлияния могли меняться в зависимости от конкретных исторических условий. Молодой российский бизнес понёс ощутимые потери, недооценив влияние вернувшейся на авансцену геополитики на устоявшиеся в период глобализации партнёрские связи¹.

В научно-исследовательских кругах сложилась парадоксальная картина, когда проблемами бизнеса занимались преимущественно экономисты, а геополитикой – политологи и историки. В результате единой парадигмы сформировано не было. В данной статье автор предпринял попытку восполнить имеющийся пробел и доказательно отстоять гипотезу, что изменившиеся международные условия в связи с закатом однополярного мира и обострившимся соперничеством великих держав превратили бизнес-круги в заложников рискованной, а подчас и авантюристической геополитики.

¹ Фаляхов Р. Кто спасет Россию? Страна уходит в рецессию. Эксперты предрекают начало кризиса в России в третьем квартале // Газета.ру. 31.05.2019, 07:26 URL: <https://www.gazeta.ru/business/2019/05/28/12381247.shtml> (дата обращения 13.06.2019)

Указанная тема широко представлена в западной литературе. В связи с влиянием интересов корпоративных кругов и тесно связанной с ними государственной властью изучение указанной темы велось в рамках дисциплины «международная политическая экономия»². Среди последних работ представителей этого направления следует выделить работы Б. Коэна и коллектива английских авторов [8; 15].

С точки зрения автора, эти и другие специалисты делают акцент на проблемах макроэкономики, а не на конкретных корпоративных интересах, поэтому некоторые из них отстаивают в духе взглядов политических реалистов и сторонников «теории гегемонистской стабильности» абстрактный тезис о том, что однополярный мир и власть гегемона – от *Pax Romana* до *Pax Americana*, отвечает долговременным интересам «большого бизнеса», хотя такой подход не соотносится с действиями администрации президента Трампа по разрушению глобализации. Р. Гилпин³ в своей классической работе ставит знак равенства между американским доминированием, лежащим в основе стабильности мировой экономической системы, и интересами корпоративных кругов [11].

Из самых первых специальных работ, имеющих непосредственное отношение к теме и делающих упор на традиционных интересах корпоративной Америки на внешних рынках, следует указать статью, опубликованную на пике глобализации в журнале *Foreign Affairs* заместителем министра торговли США Дж. Е. Гартеном «Бизнес и внешняя политика» [12], в которой автор предвидел кризис глобализации и крах ставки США на «американизацию» мира и предостерегал американскую элиту от опасности протекционизма, политики односторонних санкций и других действий, наносящих вред интересам американского бизнеса.

Используя метод исторического анализа, автор раскрывает причины кризиса глобализации как американоцентричной, универсалистской модели развития и наступления острой фазы геополитического соперничества крупных держав вплоть до развязывания между ними технологических войн. Затем автор последовательно рассматривает основные узлы мировых противоречий, затрагивающих интересы бизнеса, уделяя внимание как двусторонним (американо – китайские, Россия – США), так и многосторонним конфликтам (например, США – Евросоюз) на глобальном, региональном и функциональном уровнях.

Кризис глобализации

В 1962 г. премьер-министр Японии Хаята Икэда – большой энтузиаст продвижения японских товаров на внешних рынках, совершал деловую поездку по странам Западной Европы. Во время визита во Францию, несмотря на радуш-

² С точки зрения современного состояния дисциплины «Международная политическая экономия» репрезентативным научным журналом является *Review of International Political Economy*.

³ Один из основателей дисциплины «Международная политическая экономия».

ный прием, президент генерал Шарль де Голль, аристократ «старой школы», наотрез отказался принимать японского премьера: «О чём мне говорить с этим продавцом транзисторов?», недоумевал он, давая понять, что коммерция – «не царское дело» [4, с. 382].

С тех пор мир во многом изменился, в современной мировой политике тесно переплелись интересы большого бизнеса и государств. Международные отношения, особенно после распада СССР и наступления либерального миропорядка, приобрели характерные черты отношений бизнес–государство.

Хотя в публичном дискурсе, особенно в Европе, политики рассуждают о верности «ценностям», в Америке, с приходом в Белый дом президента-предпринимателя, эта тема осталась только в идеологическом арсенале оппозиции. В словаре «восходящих держав», в частности в Китае, строящего социализм «с национальной спецификой», идеология не рассматривается как догма и не мешает проявлять деловой, прагматичный подход, учитывающий меняющуюся геополитическую картину мира.

Государственные руководители перестали стесняться своих связей с бизнесом и подчёркнуто не дистанцируются от делового сословия. Одни из них сами вышли из предпринимательской среды (Трамп, Макрон), другие всегда с ней были тесно связаны (Берлускони, Саркози), третьи подготовили «запасные аэродромы» и ушли в бизнес после правительственной службы (Шредер, Блэр). В современных условиях для государственных служащих считается хорошим тоном сотрудничать с представителями большого бизнеса и финансов, топ менеджерами крупных корпораций. Ротация кадров между госсектором и частным предпринимательством стала правилом.

Такое положение дел можно назвать олигархическим сращиванием, единством целей и интересов бизнеса и власти или «номенклатурным капитализмом». Мир вступил в эпоху, когда государство живёт не идеологическими «измами», а интересами национального бизнеса и ставит ему на службу все свои ресурсы и влияние. Усилившееся соперничество великих держав в этой сфере, обернувшееся неожиданными результатами для адептов либерализма, вызвало затяжной кризис глобализации и обострение межгосударственных противоречий.

С началом мирового экономического кризиса после почти четверти века «счастливой глобализации» международный бизнес, по мере обострения отношений России с Западом в связи с внутренним конфликтом на Украине и неудержимым подъёмом Китая, попал в жернова геополитической напряженности и неопределённости, которые приравнивают к наступлению второй холодной войны. Рискованные политические решения принимаются во вред предпринимательским интересам и ускоряют приближение новой глобальной экономической рецессии, опровергая старый расхожий тезис, что политика есть концентрированная экономика.

Как показал предъюбилейный (сорок девятый по счёту) Всемирный экономический форум в Давосе, только оптимисты рискуют говорить о возможности

наступления новой фазы «глобализации» в связи с «четвёртой промышленной (цифровой) революцией» на фоне распада выстроенного США и их союзниками миропорядка. Американский аналитик Ф. Закария, говоря об атмосфере в Давосе, отметил: «Настроенное здесь подавленное, настороженное и озабоченное... В любом случае становится очевидным, что великая экспансия глобализации завершилась» [9].

Возвращение геополитики

Между тем транснациональным деловым кругам в основной массе не нужны политические потрясения, особенно такие, которые подрывают рынки, разрушают десятилетиями наработанные партнёрские связи («цепочки поставок»), устанавливают тарифные барьеры, вводят запретительные санкции и развязывают полномасштабные торговые войны.

Как могло случиться, что воспетая Западом как ключ к решению мировых проблем, прежде всего отсталости, нищеты и неравенства, глобализация стала жертвой геополитики в начале XXI в. и уступила место вернувшейся борьбе великих держав за превосходство? Дело в том, что изначально глобализация замышлялась как иерархический проект, стиравший национальные границы для беспрепятственной деятельности транснациональных, прежде всего, американских корпораций. После окончания холодной войны Вашингтон не захотел нарушить сложившийся иерархический порядок.

Вместе с тем глобализация создала более благоприятные условия для экономической конкуренции, устранив многие искусственные препятствия. Рыночное пространство расширилось за счёт перехода на рыночные рельсы стран бывшего социалистического лагеря и стремительно реформировавшегося Китая. Рынок стал в подлинном смысле слова глобальным и равнодоступным. В результате появились новые центры силы, которые стали стремительно самоутверждаться вместо того, чтобы занять предназначенное им Вашингтоном подчинённое место.

США оказались в ловушке, созданной собственными действиями. Их расчёт строился на сохранении за развитой частью мира при американском организационном верховенстве и контроле роли финансово-экономического и технологического центра с передачей производственных и других функций потенциальным соперникам и конкурентам в рамках экономической интеграции и глобальной взаимозависимости, увековечивающих неравенство и различия в уровнях развития. Однако действительность оказалась другой.

На сегодняшний день можно сказать, что глобализация как замысел разошлась со своим конкретным воплощением и не оправдала возлагавшихся на неё надежд в либеральных кругах. Под угрозой оказалось американская модель глобального доминирования. Раньше всех это осознали в США.

Сигнал тревоги подала тесно связанная «особыми отношениями» с Вашингтоном английская элита. В начавшемся кризисе Евросоюза и первых признаках

европейской дезинтеграции англичане увидели симптомы роста национализма и протекционизма, приближающейся смены лидеров в мировой политике. Кроме того, Великобритания как один из победителей в двух мировых войнах не могла принять роль Германии в качестве европейского гегемона. Результатом стал Брекзит, изменивший вектор европейской политики и отразивший желание британской элиты сохранить «свободу рук» в смутное время мировой неопределённости.

Приход скандального миллиардера-предпринимателя Дональда Трампа на пост президента США стал неожиданностью не только для атлантических кругов, но и для остального мира, словно подводя черту под забуксовавшей стратегией США и положив начало её новому этапу. Впрочем, только внешне это выглядело как победа случайности над предопределённостью. От сворачивания военного производства в 1990-е гг. в США наиболее пострадали деловые круги, связанные с военно-промышленным комплексом. Поэтому неудивительно, что именно они были заинтересованы в повороте Вашингтона от глобализации к протекционизму и более жесткому отстаиванию своих интересов в мировой политике под лозунгом «Америка превыше всего».

Распад старого порядка всегда был сопряжён с болезненными процессами в международных отношениях, сменой лидеров и законодателей, отмиранием привычных форм организации межгосударственных связей, рождением новых правил и норм международного общения. Для основной массы деловых кругов, не связанных напрямую с государственной властью в её рискованных предприятиях, это время серьёзных потерь и необходимости адаптации к новым реалиям.

В прошлом такие переломные периоды чаще всего сопровождались обострением экономических противоречий, переходящих в торговые войны, и завершались военными столкновениями вплоть до развязывания мировых войн. Для мало сведущего читателя Первая мировая война, например, выглядит спустя столетие как досадная непреднамеренная случайность, результат действий политических «лунатиков», наделённых государственной властью, а не столкновение экономических интересов великих европейских держав, прежде всего Англии и Германии, и стоящих за ними национальных деловых элит [9].

Нечестивый союз

Борьба за стратегические ресурсы, прежде всего нефть, рынки сырья и рабочей силы, территории «жизненное пространство» определяла вызревание Второй мировой войны и действия её главных зачинщиков – держав «оси», прежде всего гитлеровской Германии и милитаристской Японии. Ущемление интересов германского бизнеса по итогам Первой мировой войны и навязанного немцам Версальского мира явились важнейшим условием прихода к власти в Германии национал-социалистов во главе с Гитлером, приступившими к кровавому пере-

делу мира в интересах крупного немецкого капитала. Какими бы идеологическими одеждами «борьбы с большевизмом» это не прикрывалось.

Зловещий план «Ост», принятый нацистами после начала агрессии против Советского Союза, предусматривал тотальное ограбление славянских народов, прежде всего СССР. В европейской части России планировалось оставить не более 30 млн человек, как было записано в протоколе совещания в ставке фюрера 16 июля 1941 г. «Прокорм немецкого народа вне сомнения стоит во главе угла, если речь идёт о немецких требованиях на Востоке... Но мы не видим нашего долга в том, чтобы из этих районов кормить также и русский народ... Русский народ ожидают тяжелые годы. В какой степени там будут сохраняться промышленные объекты, будет решено позже. Крым должен быть освобождён от всех чужаков и заселён немцами... Дело, в общем, сводится к тому, чтобы разумно разделить огромный пирог, с тем чтобы мы им, во-первых, владели, во-вторых, управляли, и, в - третьих, эксплуатировали» [5, с. 198-200]. Такова была роль криминального государства на службе немецкого бизнеса.

Чувствуя приближение неотвратимой катастрофы, немецкие банкиры и промышленники, вскормившие гитлеровский режим, начиная уже с 1944 г., стали тайно вывозить награбленные капиталы, включая «еврейское золото» из концлагерей, за рубеж, в банки нейтральных стран, прежде всего Швейцарии и Латинской Америки. А после войны по завершении краткого периода денацификации эти капиталы вернулись в западные зоны оккупированной Германии, чтобы лечь в основу так называемого «экономического чуда» Людвиг Эрхарда в новом немецком государстве – ФРГ. Благодаря этим награбленным со всей Европы и не возвращенным подлинным владельцам богатствам, а не плану Маршалла или «самоотверженному послевоенному труду» миллионов турецких мигрантов-гастарбайтеров был решен исторический спор с восточной зоной Германии в пользу ФРГ.

Новый этап соперничества

Самые криминальные проявления «нечестивого союза» большого бизнеса и внешней политики, вероятно, остались в прошлом, но сама суть этого явления продолжает во многом определять развитие международных отношений. Приходится осторожно говорить «вероятно», потому что сегодня для благостного восприятия картины усиливающейся мировой конкуренции имеется не так уж много оснований. Пожалуй, единственным сдерживающим фактором нарастающей конкуренции между великими державами остаётся ядерное оружие, которое устанавливает определённые рамки соперничества и пока ограничивает его в основном невоенными, экономическими средствами.

Удивительно, что при всей важности этой темы, раскрывающей глубинный смысл и закулисные мотивы мировой политики, найдётся не так много основывающихся на фактах исследований, проливающих свет на хитросплетения

взаимоотношений большого бизнеса и власти в определении внешней политики. Одной из таких серьёзных попыток явилась опубликованная влиятельным американским журналом *Foreign Affairs* статья заместителя министра торговли США Джеффри Гартена под характерным заголовком «Бизнес и внешняя политика». «На протяжении большей части американской истории коммерческие интересы играли центральную роль во внешней политике и наоборот, – писал он. В течение нескольких следующих десятилетий взаимодействие между ними станет ещё более интенсивным, более важным и более трудным для управления» [12].

Крылатая фраза президента Калвина Кулиджа – кумира другого большого друга деловых кругов президента Рональда Рейгана – «бизнес Америки есть бизнес» отразила не только «просперити» 1920-х гг., но и саму суть американской внешней политики. На языке Госдепартамента эта тесная связь именуется «коммерческой дипломатией», цель которой – продвигать интересы американских компаний в мире, не считаясь ни с какими политическими издержками и препятствиями. Жёсткость и бескомпромиссность американской внешней политики – плоть от плоти американского бизнеса, возникшего путём саморазвития «с нуля» в результате жестокой конкурентной борьбы, а не путём «мягкой» европейской эволюции «из феодализма в капитализм», не говоря уже о номенклатурной приватизации государственной собственности, как в России.

Развивая эту тему, Дж. Гартен далее отмечает: «Большую часть американской истории внешняя политика отражала одержимость американским бизнесом открытыми рынками. США искали выходы для экспорта излишков зерна, новые рынки для автомобилей и доступ к сырьевым ресурсам, такие как нефть или медь. Экспансия бизнеса вовне часто рассматривалась как расширение американских рубежей и отражение миссии «предначертания судьбы» нации... Здоровье американской экономики как никогда прежде связано с внешними рынками. Страна больше не сможет обеспечить себе достаточный рост, занятость, доходы и накопления за счёт внутреннего рынка... Если глобальный эксперимент в демократическом капитализме не состоится, международный ландшафт по истине окажется мрачным для Соединённых Штатов» [12]. При этом Гартен критически настроен в отношении экономических санкций, особенно односторонних, наносящих вред американскому бизнесу и помогающих конкурентам. «Американский бизнес исторически не был на стороне происходящих перемен, предпочитая стабильность неизвестности», – заключает он [12]. Иными словами, подтверждается максима: «деньги любят тишину», а бизнес – стабильность.

Тем не менее, США пришлось пренебречь стабильностью и на очередном витке своей истории, отбросив всякую осторожность и осмотрительность, свойственную деловым кругам, пуститься в опасное предприятие по сохранению своего доминирования в мире, бросив вызов таким стремительно набирающим силу конкурентам как Китай и Россия, а также Европейскому союзу. Судя по той жаркой полемике, которая выплёскивается на поверхность, аме-

риканская элита в основном консолидирована, настроена крайне воинственно и, особенно после прихода в Белый дом Дональда Трампа, верит, что ей удастся переломить в свою пользу ход исторических событий. При этом расчёт делается на силу американской экономики, финансовое и технологическое превосходство США, подкреплённые военной мощью Пентагона и весом и опытом транснациональных американских корпораций.

Принципиально ситуацию не меняет тот факт, что американский бизнес расколот, как часто бывало и в прошлом, между его крылом, делающим ставку на рост военных расходов, модернизацию вооружений и извлечение прибыли за счёт раздутого государственного бюджета, и теми кругами, которые активно эксплуатировали возможности глобализации в своих интересах и не усматривают для себя выгоды в новом геополитическом расколе мира. Правда, и те и другие надеются, что США сумеют сохранить своё доминирующее положение в международной системе.

От геоэкономики к геополитике

Сегодня в мировой политике тесно переплетаются между собой вопросы геополитики и геоэкономики, завязывающие тугие узлы глобальных противоречий. Какой бы конфликтный региональный узел мы не взяли – от Арктики «до южных морей», везде просматривается борьба за ресурсы, особенно энергетические, в которой сталкиваются интересы крупных корпораций и стоящих за их спиной национальных государств. От исхода этой борьбы зависят судьбы государственных деятелей и политических режимов, социальная стабильность, а порой и само существование отдельных, как правило, слабых стран из числа развивающихся.

Примером служат недавние события в Ираке, Ливии, Сирии, Венесуэле и в других горячих точках, где после долгих лет относительной стабильности, при активном вмешательстве со стороны США и их главных союзников по блоку НАТО разгорелись острые внутренние конфликты, обернувшиеся крупными убытками для конкурирующих между собой международных корпораций без различия своей национальной юрисдикции.

Начиная с позднего Средневековья, когда зарождался современный капитализм, деловые, купеческие интересы могли сближать народы и государства, а могли и подталкивать их к столкновениям, вплоть до военных. Всё зависело от конкретной ситуации, меняющейся расстановки сил, новых вызовов и угроз благополучию старых обладателей привилегий со стороны новых претендентов на «место под солнцем».

Судя по всему, после периода относительной стабильности в мире назревает новый глобальный конфликт и интересами бизнеса при этом откровенно пренебрегают. В центре этого конфликта – американо-китайские противоречия и параллельное американо-российское противостояние. При этом старый ми-

ропорядок, заложенный американцами после окончания холодной войны, оказался в глубоком кризисе в результате действий США. Вашингтон раскалывает единый мир, чтобы потом «по-новой» собрать его по частям на более выгодной для себя основе.

Америка Трампа считает, что выгоднее выстраивать двусторонние отношения с союзниками, чем осуществлять «многосторонний подход», как пока ещё призывают в Берлине или в Париже. За действиями Трампа стоит жёсткая предпринимательская логика «каждый за себя», хотя это и противоречит всей стратегии Соединённых Штатов после Второй мировой войны, направленной на консолидацию западного мира под своей эгидой.

Санкционная война

Увлёкшись военно-стратегическими операциями по «либерализации и демократизации» мира, американская элита столкнулась с усилившейся экономической конкуренцией как со стороны союзников и партнёров, так и основных противников. Американский бизнес, прежде всего его наиболее активная, транснациональная часть – корпорации военно-промышленного, энергетического, телекоммуникационного секторов, привычно действующие по всему миру как хозяева и законодатели и потому наиболее тесно связанные с геополитикой, почувствовали большую угрозу для себя со стороны конкурентов. Ареной этой конкуренции, угрожающей США потерей привычного доминирования, стал весь мир, все его главные регионы – Европа, Индо-Тихоокеанский бассейн, Ближний Восток, Африка, Латинская Америка. Геополитические расклады просматриваются за всеми основными узлами соперничества и конфликтными зонами.

Международный бизнес пребывает в замешательстве. Совсем недавно оказывающий решающее влияние на политику правительств, он оказался на вторых ролях в геополитических играх за удержание мирового доминирования и вынужден принимать диктуемые ему рискованные правила игры. В краткосрочной перспективе США трезво взвешивают свою экономическую мощь и контроль за мировой финансовой системой, и основной упор делают на применение экономических санкций в качестве главного средства внешней политики в отношении как противников, так и партнёров.

Санкции как инструмент политического и дипломатического давления стали частью политики США при переходе к внешней экспансии на рубеже XX в. и подкреплялись активным использованием или угрозой применения военной силы.

С окончанием холодной войны экономические санкции, наносящие существенный вред американскому и европейскому бизнесу, стали едва ли не главным средством политического давления на Россию, Китай и даже некоторых союзников США в арсенале Вашингтона. Причём речь идёт об односторонних санкциях. По подсчётам американских экономистов Г. Хафбауэра, Дж. Шотта и К. Элиота,

в течение 90-х гг. Вашингтон использовал в той или иной форме односторонние санкции против 35 стран в отличие от 20 в предшествующее десятилетие. В отдельных случаях, таких как санкции против Ирака в 1990-1991 гг., Югославии в 1991 г., Руанды в 1994 г. США согласовывали с другими членами Совета Безопасности, чтобы придать им легитимность. «Но, – как отмечают авторы, – если скоординированное международное давление оказывалось недостижимым или не заставляло данную страну изменить поведение, то Вашингтон без колебаний прибегал к более агрессивным односторонним мерам» [13, с. 87-88].

Формально начало масштабного применения санкций против России связывают с возвращением Крыма в состав России после свержения законной власти на Украине в феврале 2014 г. в ходе так называемого «евромайдана» в Киеве, инициированного и активно поддержанного США и другими членами НАТО. Однако в действительности, если говорить не о поводах или прямых провокациях, санкции задолго до этого рассматривались, как долговременная стратегия Запада, с целью добиться «смены режима» в России и её отказа от проведения самостоятельной внешней политики, противоречащей американским интересам.

Россия держит удар

Поспешность, с которой вводились экономические санкции – в начале персональные, а затем секторальные, затрагивающие целые отрасли российских промышленности и финансов, говорила о том, что эти планы находились в резерве у администрации президента Обамы ещё до событий на Украине и отражали глубокое разочарование Вашингтона результатами так называемой «перезагрузки» российско-американских отношений, не ставшей «новым изданием» горбачёвской перестройки, и возвращением к власти в 2012 г. президента В.В. Путина.

Введённые в международные отношения Вашингтоном вопреки Уставу ООН и другим нормам международного права санкции стали крайне негативным постоянно действующим фактором межгосударственных отношений, осложнившими предпринимательскую деятельность и затормозившими торговую и инвестиционную активность. Особенно пострадали от введённых под давлением Вашингтоном санкций и ответных контрсанкций России страны Евросоюза.

В первую очередь деловые круги наиболее продвинутых в торгово-экономических отношениях с Россией европейских стран, таких как Германия и Италия. В целом Европа потеряла, согласно оценкам МИД РФ, около 100 млрд евро. В результате предпринятых Россией усилий по импортозамещению и поискам новых партнёров за пределами Евросоюза некоторые рынки, особенно сельхозпродукции, утеряны для европейских бизнесменов. Россией сделан мощный рывок в производстве зерновых, прежде всего пшеницы, экспорт которой превысил по стоимости продажи за рубеж военно-промышленной продукции – круп-

нейшей наряду с ТЭК статьей экспортных поступлений в бюджет и превратил Россию в главного мирового экспортёра зерна. Таким образом, США, видимо, сами того не желая, создали себе долговременного конкурента на рынке сельхоз продукции.

Санкции – это бумеранг, который наносит ущерб как тем, против кого их вводят, так и тем, кто их вводит. В этом алгоритме действует закон уязвимости того, против кого направлены санкции. Россия с её колоссальными ресурсами, гигантскими размерами территории, развитой научной и производственной базой, с опытом мобилизационной экономики в прошлом и многовекторной внешней политикой обладает достаточной устойчивостью к попыткам подобного нажима и воздействия извне.

Сказанное не означает, что санкции не оказывают негативного влияния на российскую экономику и непосредственно на российский бизнес как фактор, существенно замедляющий развитие России, достаточно интегрированной в мировую экономику, особенно при переплетении режима санкций с временным падением цен на углеводороды на мировом рынке. Однако ущерб не сопоставим со званием великой державы, которая не изменит своего поведения под экономическим давлением и постарается найти выход из создавшегося положения.

Спустя несколько лет «санкционной войны» России с Западом это вынуждены признавать и западные, наиболее реалистично мыслящие политики. Но инерция механизма введённых санкций трудно преодолима, и в обозримом будущем США едва ли изменят свою политику [9].

Америка – Китай

Если XX в. вошёл в историю как век идеологии и острого межсистемного противостояния государств, прежде всего СССР и США, то начавшееся XXI столетие отмечено нарастанием геополитического противоборства великих держав, втянувших в свой водоворот международные бизнес-интересы. Основные участники мировой политики оказались неспособны договориться о новых принципах экономического взаимодействия, свободной конкуренции и уважения сфер интересов и идут по пути обострения мировой ситуации. Соединённые Штаты, не изжившие синдром триумфализма после окончания холодной войны, рассчитывают на силу своей экономики, которая хотя и может пострадать от вводимых ограничений, но, как считают в Вашингтоне, куда в меньшей степени, чем основные конкуренты или несговорчивые партнёры.

Ось геополитического и геоэкономического противостояния постепенно смещается в сторону взаимоотношений США и Китая. Можно сказать, что с приходом в Белый дом Трампа Вашингтон уже не испытывает иллюзий, что ему удастся превратить Китай в «управляемого партнёра» в системе глобальных американских интересов. США упустили момент, когда на почве однопартийного Китая выросли мощные государственные и частные корпорации, особенно в

самых передовых технологических отраслях, определяющих темпы и направления научно-технического прогресса, которые бросили вызов, казалось, неоспоримому лидерству Америки.

Об остроте проблемы свидетельствует подготовленный крупнейшим аналитическим центром США RAND Corporation доклад «Россия – изгой, а не соперник; Китай – соперник, а не изгой» (март 2019 г.), ориентирующий американскую элиту на то, как правильно расставить акценты и приоритеты в складывающемся глобальном противоборстве. Доклад содержит довольно нетутешительные для американской элиты оценки и прогнозы. Так, в 2016 г. Китай стал основным рынком сбыта для товаров 13 стран, охватывающих 9,2% мировой экономики и, вместе с тем, главным импортёром для 49 государств, занимающих 53,9% мирового хозяйства. А США, являясь получателем товаров из 33 стран в 2000 г. и экспортёром в 28, соответственно в 2016 г. уменьшили свою долю до 30% и 20%. Авторы доклада считают, что процесс вытеснения Вашингтона Пекином из мировой торговли в дальнейшем только усилится [11].

Особую тревогу и откровенную неприязнь в корпоративной Америке вызывает китайский план «Сделано в Китае 2025», определяющий десять перспективных инновационных направлений, и поставленная китайским руководством амбициозная цель по удвоению ВВП страны к 100-летию празднования основания КНР в 2049 г. При успешной реализации этих планов Китай станет главным экономическим партнёром для почти 70 стран с 66% населения и 34% ВВП планеты. В связи с усилившимся экономическим натиском Китая на мировых рынках в американских деловых изданиях Си Цзиньпина именуют не иначе как «президентом-экспансионистом», «красным императором», а Трамп во время визита в Пекин в 2017 г. в свойственной американцам покровительственно-грубоватой манере назвал руководителя КНР «королём Китая», что китайская сторона оценила явно негативно.

Деловой почерк Китая в глазах американцев очень напоминает историю их собственной внешне-коммерческой экспансии за столетие до этого с хорошо известными последствиями для других стран, включая и таких близких по духу, как Великобритания. США отнюдь не желают повторить британский опыт и настраивают себя на затяжную борьбу с новым претендентом на мировое лидерство. Если политически мир всё больше становится многополярным, то экономически он пока всё ещё остаётся однополярным, судя по тому, как Вашингтон далеко не безуспешно пытается выкручивать руки конфликтующим с ним государствам.

Дело Huawei

Характерным примером, обнажившим глубинные противоречия между двумя экономическими гигантами, стал международный скандал вокруг так называемого дела «Хуавэй» (Huawei) – крупнейшей китайской телекоммуникаци-

онной корпорации, экспортирующей конкурентоспособное оборудование для сетей 5G. Вашингтон усмотрел в этом стремление китайцев потеснить своего главного конкурента на рынке высоких технологий. В ход были пущены приёмы борьбы с привлечением всей мощи американской дипломатии и спецслужб.

Апофеозом этой «игры без правил» стал арест в декабре прошлого года в канадском Ванкувере по американской наводке финансового директора «Хуавей» (дочери основателя этой крупнейшей частной китайской компании) под предлогом нарушения компанией режима американских санкций в отношении Ирана. Целью ареста являлось оказание силового давления на конкурента, чтобы заставить его пойти на уступки в ходе начавшихся торговых переговоров, а также потребовать лояльности от своих союзников вопреки их собственным интересам.

Ответ китайцев был жёстким, говорившим о том, что они принимают брошенный им вызов. За решеткой «случайно» в это же время оказалось несколько канадских граждан, один из которых занимал в недавнем прошлом высокий дипломатический пост, а другой после повторного решения суда был приговорён к высшей мере наказания за торговлю наркотиками.

США проигрывают в честной борьбе экономическое соревнование с Китаем, а поэтому вынуждены прибегать к нерыночным приемам. Начатый Трампом поворот к протекционизму и «тарифным войнам» с Китаем преследует цель уменьшить колоссальный американский торговый дефицит (почти 400 млрд долл.) – результат не злого умысла с китайской стороны, а естественной конкуренции.

Китай обладает мощными ответными средствами. Он – крупнейший держатель американского государственного долга (более 1 трлн долл.). В развязанной США с начала 2018 г. торговой войне, Китай наносит чувствительные точечные ответные удары, затрагивающие интересы тех американских штатов, голоса избирателей которых привели к власти Трампа, вводит ответные торговые тарифы на миллиарды долларов. Китайцы не собираются капитулировать перед американцами, хотя и готовы к разумному компромиссу, и настраиваются на длительную борьбу за мировые рынки.

Китайская экспансия

Центр этой борьбы постепенно перемещается в Старый свет. Пока китайцы экономически осваивали Африку, Азию, включая Центральную, Ближний Восток, и усиливали своё присутствие даже в Латинской Америке, в Вашингтоне проявляли беспокойство, но всё же надеялись, что китайский рывок сам собой выдохнется или встретит отпор со стороны отдельных стран. Американской дипломатией был запущен контраргумент, что страны-реципиенты китайских инвестиций рискуют оказаться «в долговой кабале» у Пекина и тем самым лишиться своего суверенитета.

Складывается впечатление, что военизированное мышление американцев мешает им до конца понять вкрадчивый, ползучий характер китайской глобальной экономической экспансии, её неизбежные долговременные последствия для интересов Вашингтона. Прежде всего, стоит отметить, что современный Китай обладает многовековым опытом ведения торговли, который не затронул коммунистический режим даже в самые мрачные периоды «культурной революции» и который стал востребован правящей партией с переходом к политике «реформ и открытости» в 1978 г.

Превратившись в новую «мастерскую мира», Китай за счёт своих экспортных возможностей накопил большие долларовые резервы, которые нуждаются в инвестировании за рубежом в виду пока ещё низкой внутренней покупательной способности и растущих опасений краха американской валюты и усиливающейся дедолларизации мировой экономики. Для того, чтобы развивать страну почти с полутора миллиардным населением Китаю нужны внешние рынки и источники сырья, прежде всего энергетические ресурсы.

Именно из этих объективных потребностей рождалась идея создания трансконтинентальных инфраструктурных логистических (транспортных) проектов в масштабе всей Евразии и примыкающих морей при участии десятков государств, впервые озвученная Пекином в 2013 г. с началом нового цикла власти во главе с Си Цзиньпином. Ставшая известной как программа «Один пояс, один путь» (ОПОП) она предполагает возможное сопряжение, как было заявлено в мае 2015 г., с Евразийским интеграционным сообществом (ЕАЭС).

Англосаксонские поклонники отца геополитики Хэлфорда Маккиндера с его идеей евроазиатского «Хартленда» в качестве ядра мирового порядка, высказанной им в 1904 г. [15, с. 422; 3, с. 96], сразу почувствовали угрозу для американоцентричного мира от китайского проекта. В основу американской геополитики чуть ли ни с момента появления её основополагающих доктрин «исключительности» (*exceptionalism*) и «предначертания судьбы» (*manifest destiny*) была положена мысль о «недопустимости» появления государства-гегемона на другом конце света на просторах Евразии, кто бы этим претендентом на мировое господство не был – кайзеровская или нацистская Германия, коммунистический Советский Союз или поднявшийся Китай. Ради этого США приняли участие на стороне победителей в двух мировых войнах и выиграли холодную войну против СССР и его восточноевропейских союзников.

Судя по комментариям в США на самых различных уровнях – от медийных до аналитических и официальных, китайская глобальная инициатива застигла Вашингтон врасплох. Растерянности добавило замешательство в стане близких американских союзников, которые испытывают большое искушение присоединиться к заманчивой китайской инициативе, сулящей большие инвестиции Европе. Настоящим прорывом в этой связи явился визит Си Цзиньпина по странам Европы в марте этого года (Италия, Франция, Монако).

Вызов Европе

Среди стран «семёрки» и Евросоюза «слабым звеном» оказалась Италия, популистское коалиционное правительство которой, представленное объединёнными лево- и праворадикальными силами, бросает вызов требованиям Брюсселя финансовой и бюджетной дисциплины и старается отстаивать национальные интересы. Итогом визита китайского лидера в Рим стало подписание меморандума взаимопонимания в поддержку ОПОП и заключение в его развитие 29 деловых контрактов на общую сумму 2.8 млрд евро по инвестированию ряда крупных инфраструктурных проектов (порты в Генуе и Триесте, транспортные артерии, мосты и др.), которые наряду с ранее приобретённым китайцами 51% акций порта в Пирее (Греция) и возможностью использования порта в Валенсии (Испания) должны стать терминалами китайских экспортных морских и сухопутных коммуникаций в рамках ОПОП.

Итальянская самостоятельность вызвала ревнивую реакцию со стороны других главных «акционеров» ЕС, прежде всего Франции и Германии, и особенно, нескрываемое раздражение из-за океана. Если американцы рассматривали случившееся сквозь призму подрыва «атлантической солидарности» и ослабления своего влияния в Европе, то европейские лидеры обеспокоились в большей степени подрывом европейского единства и начавшимся переходом стратегических активов в китайские руки, хотя до этого Китай уже инвестировал значительные средства в экономику Европы, прежде всего Германии.

Чтобы продемонстрировать единый фронт Евросоюза, президент Франции Э. Макрон неожиданно изменил формат государственного визита китайского гостя в Париж и, к немалому удивлению того, пригласил принять участие в переговорах канцлера Германии А. Меркель и главу Еврокомиссии Ж.-К. Юнкера. В ходе состоявшихся переговоров с европейской стороны был высказан призыв к «сбалансированным отношениям» и к учёту интересов партнёров, что выражало обеспокоенность хозяев саммита китайским напором. Обычно чутко улавливающая настроения Вашингтона Европейская комиссия, накануне издала специальный документ: «ЕС – Китай: стратегические перспективы», в котором прямо именовала Китай «экономическим конкурентом, стремящимся к технологическому лидерству, а также системным конкурентом, продвигающим другие модели управления»⁴.

Среди всех стран ЕС позиция Германии наиболее жёсткая, что объясняется экспортным характером немецкой экономики (более 50 % от ВВП) и столкновением на этой почве с китайским «дрангом». Немцы предостерегают другие европейские страны от «наивности» в отношении проектов Китая по участию

⁴ Цюань Ц. На саммите ЕС была пересмотрена стратегия в отношении Китая: препятствовать расширению и открытости (Феникс, Китай) // ИНОСМИ. 2019. 26 марта. URL: inosmi.ru/politic/20190326/244813841.html (Дата обращения: 12.05.2019 г.)

в расширении сети 5G, что едва ли является только подыгрыванием американским настроениям. Скорее всего, Европа разрывается между желанием заработать, и в то же время сохранить единство позиции Евросоюза и коллективного Запада в целом. Примером такой амбивалентности явились рассуждения президента Э. Макрона о важности соблюдения интересов Европы и в то же время его забота о выгоде для французского бизнеса. Китай в пику американцам пошёл навстречу Парижу и отказался от закупок «Боингов» после авиационных катастроф модели 737 MAX 8 в Индонезии и Эфиопии в пользу 300 самолётов «Аэробус» на общую сумму более 30 млрд евро. Деловая Франция оценила это как большой успех политики президента – воспитанника финансовой империи Ротшильдов.

Дипломатия авианосцев

Наиболее ощутимо связь транснационального бизнеса и геополитики проявляется в энергетической области. Классическая углеводородная энергетика, наряду с атомной, несмотря на все успехи альтернативных, возобновляемых и других «зелёных» видов энергии, пока ещё остаётся ключевым фактором экономического роста и развития, а, следовательно, продолжает определять характер современной мировой экономики. В борьбе за ресурсы нефти и газа, маршруты их доставки потребителям, диверсификацию поставок, поддержание энергетической безопасности сталкиваются интересы великих держав, зависят судьбы малых государств и вопросы войны и мира. Надо признать, что, несмотря на отдельные локальные договорённости, современный мир весьма далёк от достижения широкого консенсуса в этих вопросах и пребывает в состоянии перманентной борьбы «всех против всех».

Более того, по сравнению с периодом 1990-х гг., когда наметилась определённая координация бизнес-интересов в международном масштабе на основе взаимодействия крупнейших энергетических корпораций как государственных, так и частных, с началом нового обострения межгосударственных отношений по линии Восток–Запад ситуация на мировом энергетическом рынке становится источником новых вызовов и угроз.

Главная причина этого связана с излишней политизацией нефтегазового бизнеса и его подчинением геополитическому соперничеству великих держав, тон которому задают Соединённые Штаты. В этой связи интересы бизнеса отступают на задний план перед стремлением Вашингтона сохранить своё превосходство. В очередной раз возникает вопрос: что в большей степени отвечает интересам прибыльности бизнеса – международное сотрудничество или конфронтация?

В 50-е гг. прошлого века было принято говорить, что от американской внешней политики «пахнет нефтью». Американцы, начиная с «керосинового треста» Рокфеллеров, явились первопроходцами нефтяного бизнеса, хотя, справедли-

вости ради, стоит упомянуть, что в начале XX столетия в районе Баку нефти добывалось больше, чем в Пенсильвании. Началом нефтяной эры принято считать канун Первой мировой войны, когда глава английского Адмиралтейства Уинстон Черчилль отдал приказ о переводе флота Его Величества с угля на нефть. Многие десятилетия в нефтедобыче правили бал пресловутые «семь сестёр» – главным образом американские корпорации, наложившие хищнический отпечаток на этот бизнес и тесно связавшие его с дипломатической и военной поддержкой своих правительств [2, с. 411-454].

Доминирование долгие годы США в нефтяном бизнесе явилось важным условием американского лидерства в международных делах в целом. Закрытость советской экономики, минимальное присутствие СССР в конкуренции на внешних рынках на протяжении большей части своей истории, а также зависимый статус развивающихся стран долгое время после деколонизации облегчало американцам задачу удержания своего привилегированного положения на рынке углеводородов. Поэтому первая попытка СССР в 1970–е гг. прорвать блокаду и выйти на европейский рынок с поставками углеводородов (нефтепровод «Дружба», сделка «газ в обмен на трубы») была встречена болезненно и враждебно с американской стороны. Это были первые отголоски будущей «большой игры» на мировой геополитической шахматной доске.

В центре американской энергетической стратегии, как крупнейшей военно–морской державы, лежит контроль за основными морскими коммуникациями, манипулирование главными производителями сырья в интересах американских корпораций и геополитических интересов США. Именно этим целям призваны служить авианосцы, способные перекрывать морские проливы и другие «узкие места», наказывать недовольных и несогласных, запугивать неволевыми режимами и т. д. Можно сказать, что на смену «дипломатии канонерок» пришла «дипломатия авианосцев». Когда после Второй мировой войны был создан Пентагон и его первый глава Дж. Форрестол отстаивал бюджет флота в Конгрессе, сенатор–либерал К. Пеппер, не расставшийся с духом довоенного изоляционизма, испуганно спросил воинственного министра: «Вы что, собираетесь держать наши корабли везде?» На что последовал издевательский ответ вполне в духе начинавшейся холодной войны: «Нет, нет, только там, где есть море» [1, с. 50].

Доминирование на рынке энергоресурсов позволяет США иметь не только доступ к основным мировым месторождениям. На сегодняшний день, когда США резко увеличили собственную добычу с помощью новых технологий (фрекинг), это перестало играть такую же роль, как в прошлом, но позволяет им, прежде всего, оказывать влияние на формирование цен и тем самым подрывать экономические позиции стран – конкурентов. До сих пор бытует легенда, что под давлением США в 1980–е гг. Саудовская Аравия обрушила нефтяной рынок и тем самым ускорила распад Советского Союза, лишив его бюджетных поступлений.

От Ирана до Венесуэлы

На сегодняшний день стратегическая ситуация в мире изменилась не в пользу Соединённых Штатов. Их геополитические интересы всё сильнее расходятся с интересами нефтедобывающих стран, причём даже самых лояльных из них. Потери американских корпораций в результате введённых только против России санкций составили десятки миллиардов долларов, достаточно сослаться только на вынужденный отказ «ЭксонМобил» от сделок с «Роснефтью» на арктическом шельфе. Крупные потери понёс американский бизнес и от запрета на сделки с другим крупным энергопроизводителем – Ираном, как до подписания Совместной всеобъемлющей программы действий (СВПД) в ядерной области в июле 2015 г., так и после выхода из неё США, единственной из 6 стран подписантов, уже при президенте Трампе в мае 2018 г.

Борьба за ресурсы, а не продвижение демократии, стояла за военными действиями администрации Буша–младшего против Ирака в 2003 г. и дальнейшим стремлением удержать его в орбите американской политики. Чем больше проходит времени с начала гражданской войны в Сирии в 2011 г., тем яснее становится, что это была циничная попытка под видом народного протеста в духе «арабской весны» использовать территорию Сирии в нарушение её суверенитета для прокладки трубопроводов из богатых нефтью и газом монархий Персидского залива с целью изменения конкурентного расклада сил в Европе в ущерб интересам России.

Жертвой военной интервенции ряда стран НАТО (Франции, Англии и США) стала Ливия, на долю которой приходится более одной трети всех запасов нефти Африки и которая выполнила все требования Вашингтона по части добровольного отказа от ядерной программы при харизматичном лидере М. Каддафи. В лучшие времена на долю Ливии приходилось 11% всего импорта нефти (около 1,5 млн баррелей в сутки) европейскими странами (Францией, Италией, Германией, Испанией), и она служила барьером на пути миграции в Европу из глубин Африки.

Столкновениями на энергетическом фронте и не готовностью сторон пока выработать приемлемый глобальный *modus operandi* во многом определяется острота современных российско-американских отношений. В богатой нефтью Венесуэле (20% мировых ресурсов против 2% в США) в связи с неприятием Вашингтоном правительства Мадуро – наследника лево-популистского, «боливарианского» режима Уго Чавеса и его поддержкой со стороны России, Китая и ряда других стран, эти отношения подошли к опасной черте.

Венесуэла стала своеобразным примером того, как Вашингтон стремится решить геополитическую проблему на своём «заднем дворе» и при этом не прибегать к силе оружия. В ход против правительства Мадуро пущены нефтяные санкции, замораживание активов, конфискация собственности, отлучение от доллара, тайная и явная поддержка оппозиции, диверсии в духе «плаща и кин-

жала», включая кибератаки на электросети. Ситуация в Венесуэле подтверждает, что сиюминутные интересы бизнеса, в данном случае потребности США в венесуэльской нефти, отступают перед соображениями стратегического порядка.

Капкан для Европы

Великий французский социалист Ж. Жорес, павший жертвой от рук наёмного убийцы в канун Первой мировой войны, называл Европу «континентом дураков», имея в виду склонность европейцев нередко поступать вопреки здравому смыслу. Сегодня таким примером может служить история с российским газом, вокруг поставок которого в страны ЕС схлестнулись между собой интересы США и Россия. Речь идёт о строительстве второй очереди российского газопровода в Германию («Северный поток-2»). Если для России и Германии это, прежде всего, коммерческий проект, то для американцев и их некоторых восточноевропейских единомышленников коммерция подчинена большой политике.

Вашингтон боится «потерять Европу» и особенно подтолкнуть российско-германское сближение. В интервью австрийской *Wiener Zeitung*⁵ высокопоставленный американский дипломат заявил: «Нельзя смотреть на этот проект только через экономические очки, нужно смотреть на него и с геополитической точки зрения». В то же время США не прочь захватить высокодоходный европейский рынок для экспорта своего сжиженного газа, хотя его цена на порядок выше российского и большей частью идёт на азиатские рынки. Прибыль для Трампа отнюдь не абстрактная категория, даже если её извлечение порой и сомнительно.

По части оказания давления на правительство А. Меркель, включая откровенные угрозы санкций европейским корпорациями, Вашингтон и его дипломатические представители в Европе перешли границы дозволенного в межгосударственных отношениях, не говоря уж об отношениях между союзниками. С американской стороны были задействованы механизмы НАТО и Еврокомиссии, запущен в действие «третий энергопакет», предпринята попытка увязать военные расходы в рамках НАТО с доходами немцев от импорта «русского газа», затронута чувствительная тема потерь от транзита газа для прозападной Украины (2-3 млрд долл. в год). В итоге борьба вокруг «СП-2» закончилась поражением Вашингтона, обозначив углубляющийся разрыв в интересах атлантических партнёров и новый уровень самостоятельности ключевой страны Евросоюза – Германии. Похоже, на этот раз европейцы не дали себя одурачить.

⁵ Wiener Zeitung. 04.04.2019

Кто-кого на рынке оружия

Ареной острейшей конкуренции стал рынок вооружений. Он один из самых прибыльных в международной торговле. Долгое время конкурентное ценообразование здесь не действовало и корпорации-монополисты диктовали цены. Если во время холодной войны два идеологических антагониста – США и СССР – делили этот рынок между своими клиентами, то после распада СССР, американцы продолжительное время контролировали более половины продаж военной техники в мире.

Для Вашингтона продажи оружия «нужным», лояльным режимам и отказ в этом потенциальным противникам или просто отстаивающим свои суверенные интересы государствам имеет не только коммерческий, но и большой геополитический смысл, являющийся важной частью стратегии доминирования в мире. Американское военное превосходство позволяет «держат в узде» другие государства и время от времени предметно напоминать несогласным и протестующим, «кто в доме хозяин». По этой причине США болезненно и нетерпимо воспринимают попытки конкурентов, прежде всего России, потеснить их на рынке оружия. Речь идёт, прежде всего, о современной авиационной технике и средствах ПРО-ПВО, являющихся в американском арсенале основой успешных боевых действий против более слабых противников.

После «стратегической паузы» 1990-х гг. гонка вооружений вновь стала набирать обороты. Главное для США не допустить выхода из своей орбиты важных для их интересов стран и воспрепятствовать их перевооружению российской техникой. В центре борьбы на рынке вооружений оказались российские ЗРК ПРО С-400 – «кошмар для НАТО», как их окрестил немецкий журнал «Штерн»⁶.

Первым удару американских санкций за приобретение российских ПРО и истребителей СУ-35, подвергся департамент вооружённых сил Китая и его руководящие кадры, ответственные за внедрение новых систем оружия. Тем не менее, российские С-400 после успешных испытаний были поставлены на боевое дежурство. Следующей жертвой американского запугивания должна была стать Индия, на которую приходится более 30 % всех продаж российского ВПК. Но здесь Вашингтон сам стал жертвой своих геополитических комбинаций. «Самую большую демократию» в мире США давно рассматривают в качестве мощного противовеса Китаю и поэтому отказались от оказания давления на Дели и распространения на неё Закона о противодействии противникам Америки посредством санкций (CAATSA).

Особое беспокойство Вашингтона вызывает усиливающийся интерес, проявляемый к продукции российского ВПК со стороны американских союзников

⁶ Kramper G. S. 400 Triumph – Putin Rakete die auch Stealth – Jets der USA von Himmelholt // Stern. 13.04.2019. URL: <https://www.stern.de/digital/technik/s400--putins-rakete--die-auch-stealth-jets-vom-himmel-holt-8662672.html> (Дата обращения: 04.05.2019 г.)

и партнёров. Участие ВКС России в борьбе с терроризмом в Сирии в лице ИГИЛ на стороне правительства Б. Асада продемонстрировало высокий уровень российской военной техники, особенно сил авиации и средств ПВО. Решение правительства Турции – участника вместе с Россией и Ираном Астанинского процесса по урегулированию сирийского кризиса, приобрести на выгодных условиях четыре дивизиона российских ЗРК С-400 «Триумф» (за 2,5 млрд. долл. в кредит на половину этой суммы) вызвало шок в Вашингтоне. Впервые за 70 лет существования НАТО один из её членов нарушил неписаное правило и приобрел оружие «на стороне» у страны, официально объявленной противником Америки (доктрина Национальной безопасности США, декабрь, 2017 г.).

Создавался абсолютно неприемлемый прецедент для Вашингтона как с точки зрения экономической, так и военно-политической. США всегда прилично зарабатывали, обеспечивая союзников по НАТО продукцией своего ВПК. В этом заключалась одна из целей создания альянса в 1949 г. При Трампе истерика вокруг «иждивенчества» союзников, прежде всего Германии, и необходимость доведения ими своего вклада в военный бюджет блока хотя бы до 2% ВВП, достигла критического уровня.

Турция стала на фоне обострившихся отношений с Америкой в связи со «своеволием Эрдогана» удобным поводом, чтобы жёстко напомнить о блоковой дисциплине и публично наказать нарушителя. Но дело обернулось конфузом для Вашингтона и продемонстрировало бессилие стареющего гегемона. Усмирив готовившую в 2016 г. военный переворот оппозицию, которая не раз в прошлом действовала по указке из Вашингтона, президент Эрдоган пренебрёг американскими требованиями отказаться от сделки с Россией под тем предлогом, что это технически «несовместимо» с военной инфраструктурой блока и особенно грозит передачей в руки русских секретных технологий новейшего американского истребителя – невидимки F-35 с использованием технологии «Стелс». Не помогли и прямые угрозы Вашингтона отказать Турции в приобретении ста F-35, хотя турки в рамках внутривблоковой интеграции вместе с другими семью членами НАТО активно участвовали в создании этого самолёта, обеспечивая силами своей военной промышленности части фюзеляжа, шасси, дисплеев кабины и другой компонентной базы всего на 12 млрд долл.

В Вашингтоне не понимали, что было задето самолюбие страны-наследника великой империи, попытки торговаться с Анкарой в свойственном американцам ультимативном тоне в отношении продаж американской техники по завышенным ценам, в частности устаревших комплексов ПРО «Patriot», не привели к ожидавшимся результатам. Турецкие власти прозрачно дали понять, что в таком случае они могут приобрести вместо американской техники российские новейшие самолёты пятого поколения СУ-57.

События в Сирии, вступившие в фазу политического урегулирования после ожесточённой гражданской войны, стали важным водоразделом в истории Ближнего Востока. Россия заметно укрепила свои позиции, потерянные после

распада СССР. Арабские СМИ заговорили «о возвращении» России в эту часть мира и об «ослаблении» позиций США. За геополитическими сдвигами последовали и новые возможности для активизации деловых отношений России с арабскими странами, включая и желание арабов уйти от односторонней зависимости от США на рынке вооружений и расширить выбор поставщиков. Желание приобрести российские ЗРК на начало 2019 г. высказали 13 государств, среди них Египет – крупный покупатель российской военной техники, а также Саудовская Аравия, Катар, ОАЭ и другие близкие к Вашингтону страны.

Игра на опережение

В результате накопленного за три десятилетия опыта международной деловой активности в новых постсоветских рыночных условиях в российской внешней политике в целом удачно сочетаются геополитические и коммерческие начала. Произошло частичное восстановление утраченных после распада СССР внешнеэкономических позиций в результате перехода с идеологических на прагматические рельсы. После осуществлённых рыночных реформ, смены характера собственности в России удалось, в отличие от Восточной Европы, сохранить, а с вступлением в новое столетие укрепить, стратегические отрасли российской экономики, перейти от советской государственной монополии к так называемым «естественным монополиям», ориентированным на внешние рынки и способных на равных конкурировать с западными транснациональными корпорациями-гигантами. Это открывало как новые возможности для развития российской экономики, так и создавало известные сложности для внешней политики России.

Выход российского бизнеса на мировые рынки, особенно его наиболее конкурентных и продвинутых отраслей, был встречен без особого энтузиазма на Западе. Тем более, что с приходом В.В. Путина на пост президента, внутренней стабилизации страны и «укрощения» зарвавшихся олигархов Россия довольно быстро заявила себя как сильный конкурент западных компаний, в силу специфики своей экономики (ТЭК, ВПК, а позднее агросектор) ориентированный на завоевание внешних рынков. В связи с этим, в 2005 г. Кремль провозгласил Россию «энергетической сверхдержавой», что позднее дало основание западным пропагандистам представлять российский нефтегазовый экспорт как «геополитическое оружие».

Настораживала Запад и дипломатическая продуманность, и результативность российской стратегической «игры на опережение» – действий в поддержку и сопровождение национального бизнеса. Это касалось как дальнего, так и ближнего зарубежья. Газопроводы в обход Украины на севере и на юге («Северные потоки – 1 и 2», «Турецкий поток») учитывали внутреннюю нестабильность Украины и её устойчивую антироссийскую политику. Строительство новых портов на Балтике (Усть-Луга) лишало Балтийские государства, ставших

членами НАТО, возможности использовать транзит в качестве средства шан-тажа России, не говоря уже об экономическом ущербе для них (для маленькой Эстонии около 500 млн евро в год).

Россия активно участвовала в создании «газовой ОПЕК» и играет ведущую роль на рынке природного газа. Подлинным прорывом на рынок СПГ, бывшего слабым местом российской нефтегазовой отрасли, стала добыча газа компанией «Новатэк» на Ямале с использованием современных технологий, несмотря на американские санкции, и в перспективе планы по освоению нефтегазовых богатств Арктики. Новые возможности открывает контролируемый Россией Северный морской путь. По мнению газеты «Эль Паис», Россия может контролировать от 30 до 40% мирового рынка СПГ⁷.

Для стабилизации мировых цен на нефть важное значение имела гибкость, проявленная Россией в налаживании отношений с Саудовской Аравией – крупнейшим производителем нефти в ОПЕК и близким американским союзником. Россия долгое время дистанцировалась от ОПЕК. Вопреки американскому давлению на саудовскую королевскую семью между Москвой и Эр-Риядом в 2018 г. было достигнуто соглашение об уменьшении общей квоты добычи нефти на 1 млн. 200 тыс. баррелей с сутки в качестве коллективного решения стран-членов ОПЕК+. В итоге цены на мировом рынке стабилизировались на приемлемом для большинства стран-производителей уровне, а США не смогли обрушить рынок нефти, чтобы нанести ущерб России. В результате российский бюджет получил дополнительно 5 трлн. руб.

Вместе с тем далеко не всё было гладко в парадигме «бизнес-политика», если мерить итоги в масштабе трёх десятилетий. Москве пришлось расплачиваться за известную экономическую наивность и политическую близорукость 1990-х гг., неспособность просчитать последствия неизбежного «возвращения активов», то есть преодоления неблагоприятных для России последствий холодной войны и восстановления её национальной идентичности как великой державы. Расчёт с российской стороны строился на том, что интеграция постсоветской России в мировую экономическую систему, тесная кооперация её частных и государственных корпораций с крупным западным бизнесом, который играет большую роль в международной политике, неизбежно обеспечит России достойное место в семье развитых капиталистических государств.

Действительность, между тем, как стало ясно по мере упрочения позиций России и её претензий на новую самостоятельную роль в мире, оказалась куда менее романтической. Зависимое положение России в системе мирового капитализма в глазах западных политиков не предполагало её суверенной и самостоятельной внешней политики. Не случайно, стоило России с приходом В.В. Путина стабилизировать ситуацию в стране и начать проводить отвечающую национальным интересам внешнюю политику, как Запад стал обвинять Россию в игре

⁷ El Pais, 02.04. 2019.

«не по правилам», в подрыве своими действиями устоев мирового порядка и в пренебрежении опытом таких государств, как Германия и Япония, которые, проиграв Вторую мировую войну, учли её уроки и смирились со своим положением.

При такой финансовой и экономической взаимозависимости и интеграции России с внешним миром, санкции, как считали на Западе, имели все шансы на успех и могли реально изменить вектор российской внешней политики в нужном русле или даже вызвать внутреннюю дестабилизацию и привести к «смене режима» в духе «цветных революций». Механизм санкций преследовал цель нанести максимальный урон российской экономике и обречь её на международную изоляцию или «геополитическое одиночество», по утверждению В. Суркова [6]. При этом США, как главный вдохновитель санкций, исходили из слабой диверсификации российской экономики, её углеводородной ориентированности, повышенной уязвимости и зависимости от развитых стран в области высоких технологий.

Сейчас можно сказать, что наиболее острый момент в санкционной политике Запада миновал. Запад не рассчитывал, что Россия окажется устойчивой к внешним ограничениям и будет способна к ответным ударам. В частности, урон ЕС нанесли сельскохозяйственные контрсанкции, а также способность быстро наладить импортозамещение в ряде важнейших отраслей и находить необходимые технологии и финансирование на Востоке.

Вместе с тем реакция России была достаточно сдержанной и умеренной, хотя ответные санкции могли бы нанести серьёзный экономический ущерб США (поставки ядерного топлива, ракетных двигателей, титана, палладия и некоторых редкоземельных металлов, полёты на МКС, запрет на использование колоссального воздушного пространства России и др.). Но бизнес не руководствуется самолюбием во внешней политике, хотя в ряде случаев прибыльность бизнеса не может быть единственным критерием национальных интересов.

Асимметричным ответом России на американские санкции и враждебную политику Вашингтона в целом можно считать умение Москвы оказываться незаменимым участником в решении крупнейших глобальных и региональных проблем США. Времена российского идеализма остались в прошлом, логика международно-политического противоборства и деловой конкуренции, где уже нет места одному гегемону, диктует свои законы, под влиянием которых складывается новый полицентричный мир.

Подводя черту нашему исследованию, остаётся заключить, что неолиберальная универсалистская глобализация оказалась недолговечной и сменяется острым соперничеством великих держав. В межгосударственные отношения возвращается старая недобрая геополитика с поправкой лишь на особенности XXI в. – продолжением ядерного противостояния, очередной спиралью гонки вооружений на новом технологическом уровне, торговым протекционизмом, ослаблением идеологического фактора и началом «цифровых», кибернетических и информационных войн.

В этой новой «экосистеме» довольно неуютно и растерянно чувствует себя международный бизнес, избалованный «счастливой глобализацией», беспрепятственным движением капиталов и открытыми рынками. Ему ещё предстоит приспособиться к новым реальностям и пройти через нелёгкую адаптацию. Ему едва ли помогут некоторые утверждения в том духе, что кризис глобализации – дело временное и «всё вернётся на круги свои». В истории так не бывает. Мир вступил в полосу новых испытаний. Формируется новая мировая система, в которой основным игрокам ещё предстоит найти своё место.

Список литературы:

1. Борисов А. Ю. Так начиналась «холодная война». М., Знание, 1983. 65 с.
2. Ергин Д. Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. М., 1999. 423 с.
3. Каплан Р. Месть географии. Что могут рассказать географические карты о грядущих конфликтах и битве против неизбежного. М., КоЛибри, 2016. 384 с.
4. Молчанов Н. Н. Неизвестный Де Голль. Последний великий француз. М., 2011. 660с.
5. Пикер Г., Хаффнер С. План «Ост». Как правильно поделить Россию. М., Алгоритм, 2011. 256 с.
6. Сурков. В Одиночество полукровки // Россия в глобальной политике. 2018. №2 март/апрель.
7. Олейнов А.Г. Экономическое будущее глобализации // Вестник МГИМО-Университета. 2018. №61(4). С. 92-106. <https://doi.org/10.24833/2071-8160-2018-4-61-92-106>
8. Cohen B. Currency Power: Understanding Monetary Rivalry. Princeton University Press, 2015. 304 p.
9. Cohen D.S., Weinberg Z. Sanctions Can't Spark Regime Change // Foreign Affairs. 2019 May/June.
10. Clark Ch. The Sleepwalkers: How Europe Went to War in 1914. NewYork., 2013. 736 p.
11. Dobbins, J., Shatz, H.J., Wyne A. Russia is a Rogue, Not a Peer; China is a Peer, Not a Rogue. Different Challenges, Different Responses // Rand Corporation. March, 2019. URL: https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/perspectives/PE300/PE310/RAND_PE310.pdf
12. Gilpin R. War and Change in World Politics. UK: Cambridge University Press, 1981.288 p.
13. Garten G.E. Business and Foreign Policy // Foreign Affairs. May/June, 1997. Pp. 67-79.
14. Hufbauer G.C., Schott J.J., Elliott K. A. Economic Sanctions Reconsidered. 3rd. Ed. Peterson Institute for International Economies. June. 2009., 248 p.
15. Mackinder, H.J. The Geographic Pivot of History // The Geographical Journal. 1904. Vol. 23, №. 4. Pp. 421-437.
16. Shaw T.M., Mahenbach L.C., Modi R. The Palgrave Handbook of Contemporary International Political Economy. UK: Palgrave Macmillan, 2019. 746 p.

Об авторе:

Александр Юрьевич Борисов – д.и.н., профессор кафедры международных отношений и внешней политики России МГИМО МИД России. 119454, г. Москва, проспект Вернадского, д. 76.
E-mail: albor@rambler.ru.

International Business and the Crisis of Globalization

A.Yu. Borisov

DOI 10.24833/2071-8160-2019-3-66-61-88

Moscow State Institute of International Relations (University)

Abstract: The author's focal point is the interconnection and interdependence of geopolitics and business and corporate interests of modern states, primarily great powers in the new post globalized political and economic world order. Growing crisis of globalization has set up new rules of the game of market forces as a result of emerging new centers of state power, both in Europe and in Asia at the expense of «indispensable» America. American decay has become the buzz – word in academic community on both sides of the Atlantic. On «The Self Destruction of American Power» and on how «Washington squandered the Unipolar Moment» for example elaborates Fareed Zakaria, well known columnist and the author of «Post – American World».

The question raised and answered in the article is how successfully international business adapts to new conditions of post globalization world and more fragmented marketplace. According to the author corporate interests in a way have become hostage to perilous geopolitical designs and protectionist strategies. The present Trump administration concerned by the rise of China and other competitors wages trade wars against both friends and foes more often than not at the expense of American businesses.

The old Marxist dogma and economic determinism that «economics dictates politics» is not valid anymore under the new conditions of strengthening geopolitical rivalry of major world powers and their fighting for supremacy in international politics without due regard for specific business gains or losses.

The United States being the only superpower is doing its utmost to stay the course of global hegemony and raises stakes for higher geopolitical risks at the expense of transnational business interests. Its relationships with China and Russia referred to by Washington as «revisionist powers» are at the forefront of the research. The key question to be answered as a result of the offered narrative is whether international cooperation or confrontation today plays a key role from the perspective of corporate “bottom line”.

Key words: Business strategy, globalization and geopolitics, world order, American decay, American protectionism, trade wars, trade sanctions, tariff wars, business and foreign policy, business expansion, rise of China, American allies, US and EU, belt and road, Chinese knot, American hegemony, Huawei, oil and gas, Nordstream -2, hotbeds of tension, sales of arms, market competition, unfair business practices, unfair competition, Turkey and USA, business conflicts, multinational companies, corporate interests, Trump vision, Trump deals, Russian strategy, Russian business.

References

1. Borisov A. Iu. *Tak nachinalas' «kholodnaia voina»* [So the «Cold War» began]. Moscow, Knowledge Publ., 1983. 65 p. (In Russia).
2. Yergin D. *Dobycha. Vsemirnaia istoriia bor'by za neft', den'gi i vlast'* [Production. World history of the struggle for oil, money and power]. Moscow, 1999. 423 p. (In Russia).
3. Kaplan R. *Mest' geografii. Chto mogut rasskazat' geograficheskie karty o griadushchikh konfliktakh i bitve protiv neizbezhnogo* [The Revenge of geography. What can geographical maps tell us about the coming conflicts and the battle against the inevitable]. Moscow, KoLibri

- Publ., 2016. 384 p. (In Russia).
4. Molchanov N.N. *Neizvestnyi De Goll'. Poslednii velikii frantsuz* [Unknown To De Gaulle. The last great Frenchman]. Moscow, 2011. 660 p. (In Russia).
 5. Picker, G., Haffner S. *Plan «Ost». Kak pravil'no podelit' Rossiiu* [The Plan «OST». How to divide Russia]. Moscow, Algorithm, 2011. 256 p. (In Russia).
 6. Surkov V. U. *Odinochestvo polukrovki* [In the Loneliness of a half-breed]. *Russia in global politics*, 2018, no. 2 March/April. (In Russia).
 7. Oleinov A. G. the Economic future of globalization. *MGIMO Review of International Relations*. 2018, no. 61(4), pp. 92-106. DOI: 10.24833/2071-8160-2018-4-61-92-106 (In Russia).
 8. Cohen B. *Currency Power: Understanding Monetary Rivalry*. Princeton University Press, 2015. 304 p.
 9. Cohen D.S., Weinberg Z. Sanctions Can't Spark Regime Change. *Foreign Affairs*. 2019 May/June.
 10. Clark Ch. *The Sleepwalkers: How Europe Went to War in 1914*. New York., 2013. 736 p.
 11. Dobbins J., Shatz H.J., Wyne A. *Russia is a Rogue, not a Peer; China is a Peer, Not a Rogue. Different Challenges, Different Responses*. RAND Corporation. March 2019. URL: https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/perspectives/PE300/PE310/RAND_PE310.pdf
 12. Gilpin R. *War and Change in World Politics*. UK: Cambridge University Press, 1981.288 p.
 13. Garten G.E. Business and Foreign Policy. *Foreign Affairs*. May/June, 1997, pp. 67-79.
 14. Hufbauer G.C., Schott J.J., Elliott K. A. *Economic Sanctions Reconsidered*. 3rd. Ed. Peterson Institute for International Economies. June. 2009. 248 p.
 15. Mackinder H.J. The Geographic Pivot of History. *The Geographical Journal*. 1904, vol. 23, no. 4, pp. 421-437.
 16. Shaw T.M., Mahenbach L.C., Modi R. *The Palgrave Handbook of Contemporary International Political Economy*. UK: Palgrave Macmillan, 2019. 746 p.

About the author:

Alexander Yu. Borisov – Doctor of History, Professor of the Department of International Relations and Foreign Policy of Russia, MGIMO-University. 119454, Prospect Vernadskogo 76, Moscow, Russia. E-mail: albor@rambler.ru.