

الاتفاق التجاري الصيني-الأمريكي في سياق الجيوسياسي "بين التهدة والتصعيد"

ملخص تنفيذي

تتناول هذه الورقة مسار الاتفاقية التجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين، والتي وُقعت في يناير 2020 ضمن ما عُرف بـ "اتفاق المرحلة الأولى"، في محاولة لاحتواء تداعيات الحرب التجارية التي اندلعت بين البلدين خلال إدارة ترامب. يستعرض البحث الخلفيات السياسية والاقتصادية التي أدت إلى نشوء الاتفاق، ويفصل أبرز بنوده المتعلقة بالمشتريات الصينية، حماية الملكية الفكرية، السياسة النقدية، وآليات التنفيذ.

غير أن الاتفاق لم ينجح في إحداث تحول جوهري في طبيعة العلاقة بين الطرفين، بل سرعان ما استؤنف التصعيد، خاصة في عهد إدارة بايدن، التي وسّعت نطاق المواجهة ليشمل المجالات التكنولوجية والجيوسياسية. يحلل البحث أيضًا تداعيات الاتفاق على النظام التجاري العالمي، قبل أن يستعرض التحولات الراهنة التي تشهدها العلاقات الثنائية، والتي تنذر بتحوّل استراتيجي نحو صراع شامل قد يُفضي إلى حرب باردة جديدة.

الفهرس

مقدمة

اولا: ظروف نشأة الاتفاقية التجارية

1. خلفية الحرب التجارية (2019-2017)

2. دوافع الولايات المتحدة

3. دوافع الصين

ثانيا: تحليل بنود "اتفاق المرحلة الأولى (2020)"

1. المشتريات الصينية الإضافية

2. حماية الملكية الفكرية

3. السياسة النقدية
 4. آلية التنفيذ وتسوية النزاعات
- ثالثاً: التحولات الراهنة والصدمات الجديدة**
1. من التجارة إلى الجيوسياسة
 2. التوترات حول تايوان والمحيط الهادئ
 3. الصراع التكنولوجي
 4. تصاعد المواجهة الأيديولوجية
- خلاصة**

مقدمة

تُعدّ العلاقات التجارية بين الصين والولايات المتحدة من أهم محاور الاقتصاد العالمي في القرن الحادي والعشرين، إلا أنّ هذه العلاقات شهدت تحولات عميقة في السنوات الأخيرة، خصوصاً مع وصول إدارة الرئيس دونالد ترامب إلى السلطة في عام 2017. مثّلت تلك المرحلة نقطة انعطاف حاسمة في نهج الولايات المتحدة تجاه الصين، إذ تم الانتقال من سياسة "الاحتواء الناعم" والتعاون الاقتصادي المشروط إلى سياسة هجومية صريحة تُحمّل الصين مسؤولية الاختلالات في النظام التجاري العالمي.

في ظل هذا التحول، اندلعت ما بات يُعرف بـ "الحرب التجارية" بين القوتين، حيث فرضت رسوم جمركية متبادلة وتصاعدت لغة الاتهام حول قضايا مثل سرقة التكنولوجيا، الإعانات الحكومية، واختلال الميزان التجاري. جاء هذا التصعيد في وقت كانت فيه البيئة الجيوسياسية تشهد تحولات موازية، من أبرزها:

- صعود الصين كقوة اقتصادية وتكنولوجية تنافس على القيادة العالمية.
- تنامي النزعة الانعزالية والحماية في السياسة الخارجية الأمريكية.
- تراجع فاعلية المؤسسات متعددة الأطراف، وعلى رأسها منظمة التجارة العالمية.
- تصاعد التوتر في شرق آسيا، خاصة في بحر الصين الجنوبي وتايوان.

كل ذلك جعل من الاتفاق التجاري الموقع بين البلدين في يناير 2020، والمعروف بـ "اتفاق المرحلة الأولى"، ليس مجرد صفقة اقتصادية، بل أداة سياسية ضمن صراع استراتيجي أشمل يعيد تشكيل معالم النظام العالمي.

أولاً: ظروف نشأة الاتفاقية التجارية

1. خلفية الحرب التجارية (2017-2019)

انطلقت الحرب التجارية بين الولايات المتحدة والصين مع وصول الرئيس دونالد ترامب إلى البيت الأبيض في عام 2017، مدفوعًا بأجندة "أمريكا أولاً" التي اعتبرت أن التجارة الحرة بشكلها الحالي أضرت بالاقتصاد الأمريكي، خاصة فيما يتعلق بعجز الميزان التجاري مع الصين، الذي تجاوز حينها 375 مليار دولار سنويًا. بدأت واشنطن بفرض رسوم جمركية على سلع صينية بقيمة تزيد عن 360 مليار دولار، وردت بكين بإجراءات مضادة استهدفت المنتجات الزراعية الأمريكية، مما ألحق الضرر بالمزارعين الأمريكيين وأربك سلاسل التوريد العالمية. هذه المواجهة لم تكن فقط اقتصادية، بل حملت أبعادًا استراتيجية وهيكلية، إذ رأت واشنطن في الصعود الصيني تهديدًا لتفوقها العالمي، لا سيما مع تقدم الصين في مجالات الذكاء الاصطناعي، الاتصالات (5G)، والروبوتات.

2. دوافع الولايات المتحدة للتفاوض

رغم النهج العدواني الذي تبنته إدارة ترامب، كانت هناك دوافع حقيقية للولايات المتحدة للجلوس إلى طاولة التفاوض:

- **تصحيح الخلل التجاري:** شكل العجز الضخم في الميزان التجاري مع الصين ضغطًا سياسية داخلية على إدارة ترامب، خاصة من الطبقة العاملة المتضررة من نقل الصناعات إلى آسيا. أراد ترامب إثبات قدرته على إعادة "الصناعة إلى أمريكا".
- **حماية الصناعة الوطنية:** اتهمت واشنطن بكين بممارسات غير عادلة مثل دعم الشركات الحكومية، وسرقة التكنولوجيا، وفرض شروط مجحفة على الشركات الأجنبية، مما أضعف القدرة التنافسية الأمريكية.
- **الهيمنة على سلاسل الإمداد:** أظهرت الحرب التجارية رغبة أمريكية في إعادة تشكيل سلاسل التوريد العالمية لتقليل الاعتماد على الصين، خاصة في الصناعات الحيوية مثل الإلكترونيات والأدوية.
- **احتواء التقدم التكنولوجي الصيني:** مع بروز شركات مثل هواوي وتينسنت وعلي بابا، أصبحت الصين منافسًا تقنيًا للولايات المتحدة. وقد مثل ذلك تحديًا استراتيجيًا يُهدد بتفوقها على المدى البعيد.

منذ توليه الرئاسة مجددًا في يناير 2025، تبني دونالد ترامب نهجًا أكثر عدوانية تجاه الصين، معتمدًا على تصعيد اقتصادي وتجاري غير مسبوق، مما أدى إلى توترات متزايدة في العلاقات الثنائية. وأبرز ملامح نهج ترامب تجاه الصين في ولايته الثانية تتمثل في:

- **تصعيد الحرب التجارية عبر الرسوم الجمركية:** في فبراير 2025، فرض ترامب رسومًا جمركية بنسبة 10% على جميع الواردات الصينية، ثم رفعها إلى 20% في مارس. أما في أبريل، فقد أعلن عن "يوم التحرير الاقتصادي"، حيث فرض رسومًا جمركية شاملة بنسبة

10% على جميع الواردات، مع رسوم إضافية تصل إلى 145% على الواردات الصينية، مما أدى إلى رد صيني بفرض رسوم بنسبة 125% على السلع الأمريكية.

- **إجراءات تنظيمية وتكنولوجية مشددة:** فرضت الإدارة قيودًا صارمة على صادرات الرقائق الإلكترونية إلى الصين، ومنعت الشركات الصينية من الوصول إلى تقنيات الذكاء الاصطناعي الأمريكية. وقد تم تشديد الرقابة على تأشيريات الطلاب والباحثين الصينيين، خاصة في المجالات التقنية.
- **تدهور العلاقات الدبلوماسية:** في يونيو 2025، **وصف وزير الدفاع الأمريكي الصين بأنها** "تهديد حقيقي ووشيك" في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، مما أدى إلى رد فعل غاضب من بكين، التي اتهمت واشنطن بـ "إثارة الصراعات" و "السلوك الهيمني".
- **محاولات لتهدئة التوترات:** في مايو 2025، توصلت الولايات المتحدة والصين إلى اتفاق مؤقت لخفض الرسوم الجمركية لمدة 90 يومًا، حيث خفضت الولايات المتحدة الرسوم من 145% إلى 30%، وخفضت الصين الرسوم من 125% إلى 10%.

3. دوافع الصين للتهدئة والتفاوض

في المقابل، لم تكن الصين راغبة في الدخول في صراع اقتصادي شامل مع واشنطن، لا سيما في مرحلة كانت فيها تسعى لتحقيق "النمو النوعي" وتعزيز مكانتها الدولية. ولذلك، كانت لديها جملة من الدوافع للتهدئة:

- **تأثير الرسوم الجمركية على النمو:** العقوبات الأمريكية أثرت سلبًا على قطاعات أساسية في الاقتصاد الصيني، خاصة الصناعات التصديرية التي تُعد المحرك الأساسي للنمو. وقد تراجع نمو الناتج المحلي الإجمالي الصيني إلى أدنى مستوياته منذ ثلاثة عقود.
- **الحفاظ على استقرار الأسواق واليوان:** تأرجحت قيمة العملة الصينية نتيجة للضغط الخارجي، ما دفع الحكومة إلى ضبط الوضع المالي تقاديًا لانزلاق اقتصادي.
- **كسب الوقت:** تبنت الصين تكتيك "التهدئة المؤقتة" من أجل كسب الوقت لتطوير قدراتها الذاتية في التكنولوجيا والبنية التحتية الاستراتيجية، في إطار خطط مثل "صنع في الصين 2025" و "الرؤية المئوية 2049".
- **الرهان على تفكك الموقف الأمريكي:** راهنت بكين على أن الاستقطاب السياسي الداخلي في الولايات المتحدة سيجعل من الصعب على واشنطن الحفاظ على سياسة موحدة طويلة الأمد تجاه الصين، ولذلك قبلت باتفاق جزئي محدود لتأجيل التصعيد.

نشأة الاتفاقية لم تكن تعبيرًا عن رغبة مشتركة في التعاون، بل كانت نتاج توازن هش بين التصعيد والمصالح، حيث سعى كل طرف لتخفيف الأضرار دون التنازل عن طموحاته الجوهرية. لقد دخل الطرفان إلى المفاوضات من منطلق تكتيكي، لا استراتيجي، ما يفسر لماذا لم تؤد الاتفاقية إلى نهاية النزاع بل إلى تأجيل الصدام فقط.

ثانياً: أهم بنود "اتفاق المرحلة الأولى" (يناير 2020)

في يناير 2020، وُقِع ما سُمِّي بـ"اتفاق المرحلة الأولى" بين الصين والولايات المتحدة، كخطوة أولى نحو تهدئة الحرب التجارية التي أنهكت الاقتصاد العالمي وأثارت حالة من عدم اليقين في الأسواق. جاء الاتفاق ليغطي أربع قضايا أساسية شكّلت جوهر الخلافات بين الطرفين، وهي: المشتريات الصينية، حماية الملكية الفكرية، العملة والسياسات النقدية، وآلية التنفيذ. وعلى الرغم من كونه اتفاقاً جزئياً لم يعالج كل النقاط الخلافية، إلا أنه عُدّ في حينه إنجازاً دبلوماسياً يضع حداً مؤقتاً للتصعيد.

1. المشتريات الصينية الإضافية: محاولة لإعادة التوازن التجاري

أحد المحاور الرئيسية في الاتفاق تمثل في التزام الصين بزيادة وارداتها من الولايات المتحدة بمقدار 200 مليار دولار خلال عامي 2020-2021، موزعة على أربعة قطاعات رئيسية: الزراعة، الصناعة، الطاقة، والخدمات. وقد مثّل هذا البند استجابة مباشرة للمطلب الأمريكي الأساسي بتقليص العجز التجاري المزمع مع الصين. في القطاع الزراعي، التزمت الصين بشراء كميات ضخمة من فول الصويا، الذرة، واللحوم، وهو ما اعتُبر بمثابة "هدية انتخابية" لإدارة ترامب التي كانت تواجه ضغوطاً من لوبي المزارعين. أما في القطاع الصناعي، فقد شمل الالتزام منتجات مثل الطائرات والسيارات، في حين مثّلت مشتريات الغاز الطبيعي والنفط الخام دعماً لصناعة الطاقة الأمريكية. ورغم ذلك، أثار هذا الالتزام تساؤلات حول جدواه الاقتصادية بالنسبة للصين، التي بدت مضطرة لإعادة توجيه جزء من تجارتها عن شركاء تقليديين آخرين لصالح واشنطن، ما اعتُبر مؤشراً على خلل في ميزان التفاوض. كما أن جائحة كوفيد-19 التي اندلعت بعد فترة وجيزة، أعاقَت تنفيذ هذه الالتزامات بشكل كامل، وأدت إلى نتائج أقل بكثير من المستهدفات الأصلية، ما كشف محدودية الجانب التنفيذي من الاتفاق.

2. حماية الملكية الفكرية: استجابة شكلية أم تغيير بنيوي؟

لطالما كانت مسألة سرقة الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا القسري من أبرز شكاوى الشركات الأمريكية العاملة في الصين. وقد تضمن الاتفاق تعهداً صينياً بتعزيز الحماية القانونية لحقوق الملكية الفكرية، بما يشمل براءات الاختراع، العلامات التجارية، والحقوق التجارية السرية.

كما نص الاتفاق على التزام الصين بإنهاء الممارسات التي تُجبر الشركات الأجنبية على نقل تكنولوجياتها إلى شركاء محليين كشرط للولوج إلى السوق الصينية. هذا البند كان يهدف إلى كبح الاستراتيجية الصينية المعروفة بـ"صنع في الصين 2025"، التي اعتمدت جزئياً على الاستحواذ أو استنساخ التكنولوجيا الغربية. لكن رغم أهمية هذا البند على الورق، فقد رأى

العديد من المحللين أن الصين لم تُقدّم تنازلات جوهرية، بل اكتفت بتكرار تعهدات كانت قد أُدرجت مسبقاً في إطار منظمة التجارة العالمية، دون آليات تنفيذ صارمة. فالتغييرات في المنظومة القانونية الصينية كانت محدودة، ولم تمسّ جوهر السياسات الصناعية التي تعتمد على السيطرة الحكومية الواسعة في الاقتصاد.

3. العملة والسياسات النقدية: كبح التلاعب المالي

أثار التلاعب المفترض من قبل الصين بسعر صرف عملتها (اليوان) حفيظة واشنطن لسنوات، حيث اتهمت الولايات المتحدة بكين بخفض عملتها عمداً لتعزيز صادراتها. ولهذا نصّ الاتفاق على تعهد الصين بعدم الانخراط في تخفيضات تنافسية للعملة، وعلى احترام قواعد الشفافية في التدخلات النقدية. بالإضافة إلى ذلك، وافقت الصين على تعزيز دور السوق في تحديد سعر الصرف، والامتناع عن استخدام سياستها النقدية لتحقيق مكاسب تجارية غير عادلة. وقد رُحِبَ بهذا البند من قبل المؤسسات المالية الدولية، إذ عكس نية الطرفين للعودة إلى قواعد أكثر انضباطاً في النظام المالي الدولي. ومع ذلك، فقد تم انتقاد هذا البند باعتباره ذا طابع رمزي أكثر منه عملي، لا سيما أن تقلبات العملة الصينية تحكمها بالفعل عوامل بنوية، مثل الفروقات في النمو والسيولة المالية العالمية. علاوة على ذلك، لم تتضمن الاتفاقية أي معايير رقمية واضحة أو آليات مراقبة مستقلة، ما يجعل الالتزام بها عرضة للتفسير السياسي.

4. آلية التنفيذ وتسوية النزاعات: فرض الانضباط أم إعادة إنتاج الخلاف؟

استناداً إلى التجارب السابقة في فشل الاتفاقيات مع الصين، أصرت الولايات المتحدة على إدراج آلية تنفيذ صارمة في الاتفاق، تشمل تشكيل لجنة ثنائية لمتابعة التطبيق، مع منح كل طرف الحق في فرض عقوبات إذا رأى أن الطرف الآخر لم يلتزم. جاءت هذه الآلية لتسدّ الفجوة التي لطالما واجهت الاتفاقات التجارية مع الصين، حيث كانت التعهدات تُوقَّع ثم تُهمل أو تُفسَّر بشكل فضفاض. ومع ذلك، فإن الصلاحيات الواسعة الممنوحة للولايات المتحدة لفرض عقوبات دون اللجوء إلى تحكيم دولي مستقل، أثارت مخاوف في بكين من تحوّل الاتفاق إلى أداة ابتزاز اقتصادي دائم. كما تجدر الإشارة إلى أن هذه الآلية لم تُختبر بشكل فعلي بسبب جائحة كوفيد-19، التي عطّلت تنفيذ الكثير من البنود، كما غيرت أولويات الإدارة الأمريكية لاحقاً، خاصة مع وصول إدارة بايدن إلى الحكم.

ثالثاً: التحولات الراهنة والصدمات الجديدة في العلاقات الصينية-الأمريكية

رغم مرور أكثر من خمس سنوات على توقيع اتفاق "المرحلة الأولى" في يناير 2020، فإن العلاقات الصينية-الأمريكية لم تتجه نحو التهدئة، بل شهدت مزيداً من التصعيد والتوتر على مختلف المستويات، خاصة في عهد إدارة بايدن التي ورثت إرثاً من المواجهة الاقتصادية والتكنولوجية، وواصلت البناء عليه ولكن ضمن استراتيجية متعددة الأطراف وأكثر تعقيداً. هذه

التحولات تعكس تحوُّلاً استراتيجياً في بنية العلاقة بين القوتين، من "تنافس اقتصادي" إلى "صراع جيوسياسي مفتوح" يمتد من التجارة إلى الأمن، ومن التكنولوجيا إلى النفوذ الإقليمي.

1. من التنافس التجاري إلى المواجهة الجيوستراتيجية الشاملة

شهدت السنوات الأخيرة تحوُّلاً واضحاً من التركيز على العجز التجاري إلى المواجهة الأوسع المرتبطة بالأمن القومي والسيادة التكنولوجية. فقد تصاعدت القيود الأمريكية على الشركات الصينية، وعلى رأسها هواوي وSMIC، كما تم فرض قيود صارمة على تصدير الرقائق الإلكترونية (semiconductors) والتقنيات الدقيقة التي تُعتبر حيوية لنهضة الصين التكنولوجية. في المقابل، ردّت الصين بتطوير سياسات "الاكتفاء الذاتي التكنولوجي" في إطار خطتها طويلة المدى "الصين 2035"، وتسريع تطوير البدائل المحلية في مجال الذكاء الاصطناعي، الحوسبة الكمية، والطاقة المتجددة، وهو ما زاد من حدة فك الارتباط الاستراتيجي (strategic decoupling) بين البلدين. هذا الصراع التكنولوجي لم يعد مجرد خلاف تجاري، بل تحوّل إلى صراع سيادة وطنية وتنافس حضاري، حيث تسعى كل دولة إلى فرض نموذجها في إدارة الاقتصاد والمجتمع والابتكار، وهو ما ينعكس أيضاً في المنافسة على قيادة المعايير التقنية الدولية.

2. الصدمات في الجغرافيا السياسية: تايوان، بحر الصين الجنوبي، والمحيط الهادي والهندي

تُعد قضية تايوان من أخطر بؤر التوتر بين الصين والولايات المتحدة اليوم، إذ تنظر بكين إلى الجزيرة كجزء لا يتجزأ من أراضيها، بينما تواصل واشنطن دعم تايبيه بالسلاح والسياسة، بل صعدت من ذلك مؤخراً عبر زيارات رفيعة المستوى وتوسيع التعاون العسكري. وقد أدّى ذلك إلى تعزيز الوجود العسكري الأمريكي في المحيط الهادي، بالتوازي مع تشكيل تحالفات استراتيجية جديدة مثل تحالف AUKUS (أستراليا - المملكة المتحدة - الولايات المتحدة)، والشراكة الرباعية (الولايات المتحدة - اليابان - الهند - أستراليا)، وهو ما تعتبره الصين محاولة لتطويقها جيوسياسياً ومنع صعودها كقوة آسيوية مهيمنة. كما أن النزاعات في بحر الصين الجنوبي والخلافات بشأن الممرات البحرية الاستراتيجية زادت من احتمالات التصادم العسكري، خصوصاً في ظل تكرار الحوادث بين الأساطيل العسكرية للطرفين، ما دفع بعض المحللين إلى التحذير من خطر "حرب بالخطأ" نتيجة حادث غير محسوب.

3. الاقتصاد العالمي كساحة للتنافس والتأثير

تحاول الولايات المتحدة تقويض النفوذ الاقتصادي الصيني عالمياً عبر مبادرات متعددة، أبرزها:

- تعزيز الشراكات مع حلفائها الأوروبيين والآسيويين لإنشاء سلاسل إمداد بديلة عن الصين.
- استهداف مشاريع "الحزام والطريق" الصينية عبر مبادرات منافسة مثل "الشراكة من أجل البنية التحتية العالمية (PGII)"
- تشجيع الاستثمارات في دول الجنوب العالمي لموازنة النفوذ الصيني المتصاعد في إفريقيا وأمريكا اللاتينية.

في المقابل، تواصل الصين تكريس نفسها كقوة اقتصادية بديلة عن الغرب، من خلال تفعيل منظمة "بريكس+" وتوسيع استخدامها لل عملات المحلية (اليوان) في التبادلات التجارية، كجزء من محاولة "تحييد الدولار" وإنهاء الهيمنة الأمريكية على النظام المالي العالمي.

4. تضارب الأيديولوجيات والأنظمة: من تنافس اقتصادي إلى حرب باردة جديدة؟

التحول الأكثر عمقاً يكمن في عودة التوتر الأيديولوجي، حيث بات الخطاب الأمريكي الرسمي يصف الصين بأنها "تحدٍ ممنهج للنظام الدولي القائم"، بينما ترى الصين أن الولايات المتحدة تسعى إلى عرقلة نهضتها والحد من تطورها الطبيعي. وهذا الصدام يتجاوز الاقتصاد والسياسة إلى النموذج القيمي والثقافي: الديمقراطية مقابل الحزب الواحد، الحريات الرقمية مقابل الرقابة السببرانية، التعددية الليبرالية مقابل السيادة التنموية، ما أعاد أجواء الحرب الباردة ولكن بصيغة جديدة.

بالخلاصة، تُمثل الاتفاقية التجارية بين الصين والولايات المتحدة في يناير 2020 محطة مفصلية في مسار العلاقات الثنائية بين أكبر قوتين اقتصاديتين في العالم، لكنها لم تكن نهاية للنزاع بقدر ما كانت هدنة مؤقتة ضمن صراع أعمق وأكثر تعقيداً. فقد عكست الاتفاقية حالة من البراغماتية المرحلية، حيث سعى الطرفان لتخفيف التوتر في سياق ظروف اقتصادية دولية صعبة، دون معالجة الأسباب الجذرية للاحتكاك، وعلى رأسها اختلال موازين القوة والتنافس التكنولوجي والنزعة السيادية المتصاعدة. لكن سرعان ما عادت العلاقة إلى مسارها التصادمي، لا سيما مع إدارة بايدن التي وإن اختلفت في الأسلوب عن سابقتها، إلا أنها حافظت على جوهر الاستراتيجية الأمريكية في احتواء الصين ومنع تحولها إلى قوة مهيمنة عالمياً. وقد أخذت هذه المواجهة أبعاداً متعددة: من العقوبات الاقتصادية إلى الصدام الجيوسياسي في بحر الصين وتايوان، ومن السباق التكنولوجي إلى إعادة تشكيل التحالفات الدولية.

في هذا السياق، لم تعد المسألة مجرد "نزاع تجاري"، بل تحوّلت إلى صراع بنيوي بين نموذجين اقتصاديين وسياسيين متضادين، تُعيدان تشكيل النظام العالمي برمّته. وفي ظل غياب آلية واضحة لإدارة هذا الصراع، تزداد احتمالات التصادم، سواء من خلال حروب تجارية أشد شراسة، أو حتى مواجهات عسكرية غير محسوبة في مناطق التماس. إن إدراك الطبيعة المعقدة لهذه العلاقة لم يعد ترفاً أكاديمياً، بل بات ضرورة لفهم مسار الاقتصاد العالمي واستقرار النظام الدولي في السنوات القادمة. فالمستقبل لا يُرسم فقط في واشنطن أو بكين، بل في الطريقة التي

سُيُدار بها هذا الصراع: هل يتحول إلى توازن تنافسي مستقر، أم إلى حرب باردة جديدة تهدد الجميع؟