

УДК 338.12

ЭКОНОМИКА ОПРЕДЕЛЯЕТ ПОЛИТИКУ? (проблемы внешнеэкономических связей США со странами Евросоюза)

© 2012 г. **А.Ю. Давыдов***
Институт США и Канады РАН, Москва

Европейский финансовый кризис 2011–2012 гг. препятствует динамике экономических отношений между США и странами Евросоюза. Тем не менее, структура взаимной торговли соответствует экономическому потенциалу партнёров. Высокотехнологичные продукты и новейшие услуги оказывают всё большее воздействие на экономические отношения. Существуют экономические барьеры, мешающие нормальному развитию торгово-экономических отношений. Рассматриваются проблемы конкуренции в валютно-финансовой сфере.

Ключевые слова: *американо-европейские торгово-экономические связи, торговля США – ЕС, структура взаимной торговли, иностранные прямые инвестиции, тарифные барьеры, валютно-финансовые проблемы.*

Экономические отношения США со странами Евросоюза представляют собой сложный феномен хозяйственного взаимодействия государств, входящих в крупнейшие интеграционные группировки мира, в данном случае – НАФТА и ЕС. С одной стороны, в рамках процесса глобализации происходит, постоянное взаимное переплетение бизнеса американских и европейских транснациональных корпораций. Крупные американские и европейские компании вовлечены в непрерывный процесс слияний и поглощений трансатлантических партнёров, они постоянно увеличивают масштабы своих капиталовложений за рубежом, расширяя, таким образом, своё экономическое влияние. С другой стороны, усиливается конкуренция между американскими и европейскими компаниями за доступ к платежеспособным рынкам сбыта, что периодически ведёт к обострению взаимных торгово-экономических проблем.

Тем не менее, в «Стратегии национальной безопасности США 2010 г.» страны Евросоюза рассматриваются в качестве традиционных американских экономических союзников. В документе отмечается, что, основываясь на стремлении Европы к большей интеграции, США нацелены на партнёрство с крепнущим Европейским Союзом, чтобы совместно решать актуальные для всех проблемы [5].

Специфика хозяйственного взаимодействия США со странами ЕС, занимающими доминирующее положение в американо-европейских экономических связях, обусловлена тем, что, во-первых, это взаимодействие потенциально равных экономических партнёров, хотя в силу исторических обстоятельств

* ДАВЫДОВ Андрей Юрьевич – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ИСКРАН. E-mail: stulovo2@mail.ru

Западной Европе отведена роль догоняющего в конкурентной борьбе с США и НАФТА. Во-вторых, рынки товаров и услуг стран Евросоюза играют сегодня более важную роль для американских корпораций, чем рынки Азиатско-Тихоокеанского региона. В сфере взаимного экспорта предпринимательского капитала наблюдается аналогичная картина.

Двусторонние соглашения, определяющие современные приоритеты экономического сотрудничества между США и Евросоюзом, были заключены в конце XX и начале XXI века, но Главной является «Декларация отношений США и ЕС» (декабрь 1990 г.). В соответствии с этой декларацией экономическая кооперация между США и ЕС направлена на либерализацию взаимной торговли, усиление её прозрачности, последовательное применение правил ВТО и ОЭСР во внешней торговле товарами и услугами. «Новая трансатлантическая повестка» 1995 г. определила программу совместных действий США и ЕС по переустройству мирового экономического порядка на рубеже веков. «Трансатлантическая экономическая инициатива» 2005 г. направлена на дальнейшее углубление кооперационных связей, создание механизмов межгосударственного регулирования финансовых рынков, снятие существующих торговых барьеров.

Влияние кризиса в еврозоне на американско-европейские экономические отношения

В последние годы важным фактором, сдерживающим развитие американско-европейских экономических отношений, стал затянувшийся долговой и финансовый кризис в еврозоне. К 2012 г. экономические условия развития в разных странах ЕС заметно отличались друг от друга. В Финляндии, Словакии и Эстонии, чей торговый и инвестиционный оборот с США невелик, ожидается прирост валового продукта на 3–4% [1, р. 133]. Прирост ВВП во Франции и Германии в 2012 г., по-видимому, будет близок к нулю, а Греция, Италия, Португалия и Испания могут испытать спад ВВП на уровне 3–4% [1, р. 133].

Важным показателем состояния европейских экономик является отношение госдолга к ВВП. В Греции накопленный госдолг превышает ВВП страны почти в 2 раза; в Италии, Ирландии и Португалии этот показатель превышает 110%. В результате растёт стоимость заимствований на европейском финансовом рынке, усиливается конкуренция между государственными и корпоративными ценными бумагами, что замедляет выход стран ЕС на траекторию хорошего экономического роста.

Лидеры ЕС – Германия и Франция – оказывают своим партнёрам по интеграционной группировке посильную экономическую помощь. В 2010–2011 гг. Европейская комиссия и Международный валютный фонд утвердили несколько программ помощи Ирландии, Португалии и Греции, однако реализация этих программ пока не дала заметных результатов.

Европейский центральный банк (ЕЦБ) старается смягчить положение на финансовых рынках зоны евро, скупая падающие в цене государственные долговые обязательства на вторичном рынке. Основными держателями государственных облигаций проблемных стран являются крупные коммерческие банки Германии, Франции и стран Бенилюкса. Поскольку ситуация на рынке продол-

жает оставаться неопределённой и спреда* по госбумагам растут, многие банки испытывают проблемы с ликвидностью и фактически близки к банкротству.

Федеральная резервная система США облегчила условия и снизила стоимость долларовых заимствований для ЕЦБ по свопам** на срок до трёх месяцев. В результате ЕЦБ получил возможность увеличить фонды для предоставления долларовых кредитов коммерческим банкам, что уменьшило напряжение на европейском финансовом рынке. Однако, учитывая взаимозависимость европейского и американского финансовых рынков, неустойчивость европейской банковской системы может отразиться и на американских банках.

Депрессивное состояние европейской экономики сказывается и на развитии трансатлантической торговли. На долю Евросоюза приходится 22% американского товарного экспорта и почти 40% экспорта услуг. На долю европейских филиалов приходится половина продаж американских ТНК. Европа является основным источником иностранных инвестиций для США, а следовательно, и источником новых рабочих мест в американской экономике, в чём США сильно нуждаются.

Основная угроза, которую европейский долговой кризис создаёт для американской экономики, состоит в том, что сужение платёжеспособного спроса со стороны европейских импортёров оказывает сдерживающее влияние на увеличение продаж со стороны экспортного сектора США. Снижение темпов роста экспорта может ухудшить состояние американского платёжного баланса и, в конечном счёте, стимулировать снижение курса доллара к конкурирующим валютам.

Динамика взаимной торговли США со странами ЕС

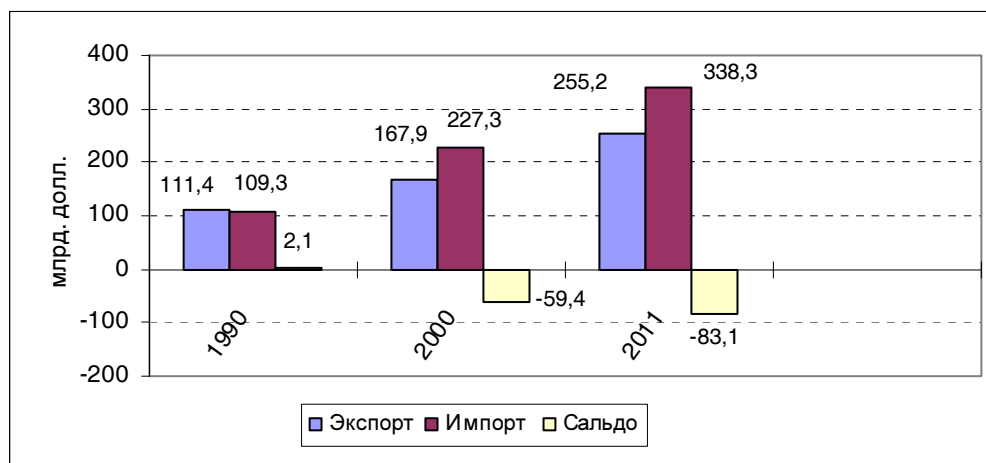
Экономические отношения между США и Евросоюзом в очень большой степени определяют состояние и современные тенденции развития глобальной экономики. Динамика трансатлантических потоков товаров, услуг и капиталов отражает традиционную близость внешнеэкономических институтов США и Западной Европы и устойчивость сложившихся связей. Даже в условиях кризиса в еврозоне в обоих регионах сохраняется высокий платёжеспособный спрос на современные товары и услуги. На взаимную торговлю влияют также среднесрочные, но очень глубокие по влиянию факторы, производные от асинхронного протекания делового цикла в США и ЕС и различий в источниках их экономического роста.

США и ЕС – крупнейшие торговые партнёры. В 2011 г. на долю стран Евросоюза приходилось 22,5% американского товарного экспорта и 20% импорта. Доля США в европейском экспорте составляла 18%, а в импорте – 11%; эти относительные показатели в 2000–2011 гг. имели тенденцию к снижению. Несмотря на это, американский вектор внешней торговли является в настоящее время для Евросоюза ключевым; второе место в товарообороте ЕС прочно занимает Китай (8% экспорта, 17% импорта), третье – Россия.

* Спред – разность между лучшей ценой покупки (*bid*) и продажи (*ask*) в один и тот же момент времени.

** Своп – сделка + контрсделка, т.е. покупка (продажа) с контрактным обязательством продажи (покупки) через определённый срок на новых условиях.

Рис. 1. Торговля США со странами ЕС, млрд. долл.



Economic Report of the President 1992. P. 415; Economic Report of the President 2012. Table B-105.

До начала 90-х годов XX века США удавалось сохранять активное сальдо в торговле с ЕС. Высокие темпы роста американского экспорта в послевоенные годы были обусловлены расширением производства в странах ЕС, которое стимулировало высокий спрос на инвестиционные товары и промышленное сырье из США. С некоторым запозданием Евросоюз «вписался» в глобальную тенденцию превращения экономики США в нетто-импортёра товаров иностранного производства (дефицит торгового баланса США – ЕС составил в 1980 г. 21 млрд. долл., а в 2011 г. он вырос до 83 млрд. долл.). Рост дефицита во многом обусловлен уменьшением темпов роста экспорта товаров из США в Европу в отдельные периоды: в 2001–2003 и в 2008–2009 гг. наблюдалось сокращение экспорта, и лишь в 2011 г. удалось превысить уровень экспорта США в ЕС 2007 года*.

Дефицит в торговле США – ЕС наблюдается и по ведущим товарным группам (химикаты, машины и оборудование, энергоносители, текстиль и одежда, сталь и прокат). Динамика взаимной торговли США и ЕС в 1990–2011 гг. показана на рис. 1.

В 2011 г. США экспортировали в страны ЕС товаров на сумму 255 млрд. долл., а импортировали товаров на сумму 338 млрд. долл. Таким образом, дефицит в американо-европейской торговле составил 83 млрд. долл. Дефицит торгового и платёжного балансов Соединённых Штатов до последнего времени оказывал негативное влияние на курсовую динамику американской валюты по отношению к евро.

Крупнейшими европейскими торговыми партнёрами США являются Германия (экспорт США в 2011 г. – 49 млрд. долл., импорт – 97 млрд. долл.), Великобритания (экспорт США в 2011 г. – 57 млрд. долл., импорт – 51 млрд. долл.), а также Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды, Ирландия.

* В 2011г. впервые за последние десятилетия США имели положительное сальдо в торговле с Великобританией – 6,232 млрд. долларов.

Американская администрация всегда уделяла большое внимание торговой политике в отношении Западной Европы. В последние годы в США всё чаще стали выражать сомнение в «справедливости» взаимной торговли. Здесь вновь нашла своё проявление традиционная американская доктрина «справедливой торговли», официально предполагающая достижение равновесия и взаимности во всём комплексе внешнеэкономических связей.

В последнее десятилетие основой торговых разногласий между США и ЕС является влияние европейской интеграции на американский экспорт. Дискриминационный характер политики Евросоюза в разной степени затрагивает различные категории американских товаров, но, по мнению Вашингтона, он усиливается по мере развития интеграционных процессов в Европе.

В прошлом, когда большинство товаров американского производства обладало значительными конкурентными преимуществами по сравнению с продукцией ЕС, таможенные тарифы в Европе не могли служить препятствием для расширения американского экспорта в эти страны. Однако при сближении конкурентных позиций различия в уровнях таможенного обложения товаров европейского и американского производства становятся препятствием экспортной экспансии США в Европе.

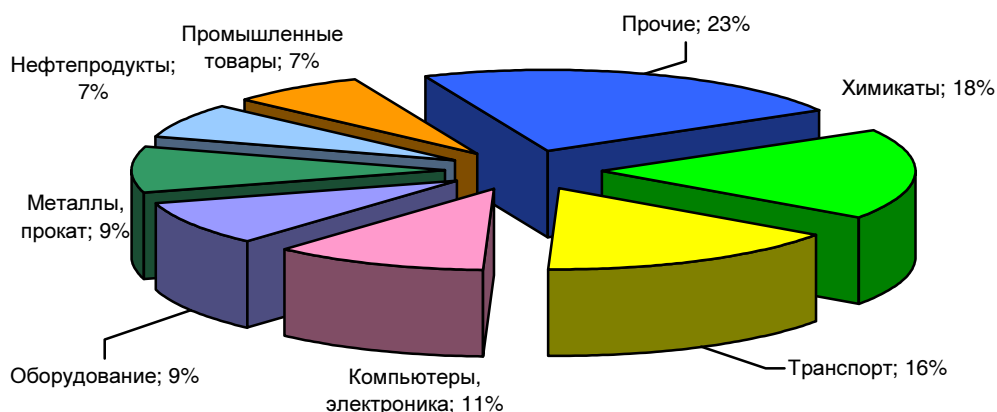
В наибольшей степени это относится к промышленным потребительским товарам, в торговле которыми фактор цены сохраняет решающую роль. В определённой степени уровень таможенного обложения продолжает иметь значение для чёрных и цветных металлов, проката, сельскохозяйственных товаров. Именно по отмеченным товарным группам в торговле США – ЕС происходят наиболее неблагоприятные для США изменения. Одновременно у США нарастает пассивное сальдо в торговле химическими продуктами, легковыми автомобилями, текстилем, одеждой и обувью, другими товарами бытового назначения. Основные статьи товарной структуры экспорта США в ЕС в 2011 г. показаны на рис. 2.

Анализ структуры американо-европейской торговли, если рассматривать агрегированные товарные группы, свидетельствует о её высокой товарной симметрии. В экспорте США преобладают различные химические продукты (18%), средства транспорта (16%), компьютеры и электроника (11%), различное оборудование, электротехника, чёрные и цветные металлы и прокат из них. Следует отметить, что по сравнению с 2000 г. доля продукции общего машиностроения, электротехники и авиакосмической техники уменьшилась. Важные экспортные позиции занимают нефтепродукты, фармацевтика, целлюлоза, печатная продукция.

В импорте США из Европы преобладают химические продукты, средства транспорта, различное оборудование (нефтегазовое оборудование, электрооборудование, оптические и измерительные приборы, медицинская техника), а также вина, косметика и другие товары. Среди импортных поставок из Европы важное место занимают нефть и нефтепродукты, компьютеры и электроника, металлы и прокат, деликатесные продукты питания.

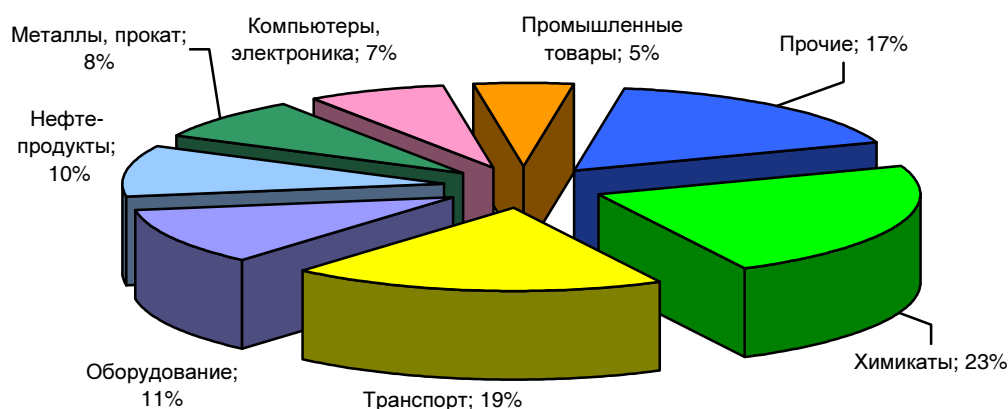
Таким образом, страны Евросоюза в торговле с США выступают как партнёры, обладающие потенциалом примерно одинакового уровня. На данном этапе экономического развития сложившаяся структура товарооборота стран ЕС

Рис. 2. Товарная структура экспорта США в ЕС, %



<http://tse.export.gov/HTMLtablesShow.aspx>

Рис. 3. Товарная структура импорта США из ЕС, %



<http://tse.export.gov/HTMLtablesShow.aspx>

с США (прежде всего высокая доля химических продуктов и машинно-технической продукции во взаимной торговле) представляется фактором положительным, поскольку она способствует повышению технического уровня всех участников этой торговли на основе узкой специализации производства, кооперации и международного разделения труда.

В первом десятилетии XXI века важнейшим направлением взаимной торговли между США и ЕС стал обмен высокотехнологичными товарами, такими как новые материалы, авиакосмическая техника, фармацевтика, информационное и коммуникационное оборудование, компьютерная и офисная техника, медицинские, высокоточные и оптические приборы.

В настоящее время США и Евросоюз уже не являются безусловными лидерами в производстве и внешней торговле высокотехнологичными товарами. Согласно статистике Национального научного фонда США наибольшее количество технологичного экспорта даёт Китай: на его долю в 2010 г. приходилось 22% мировых продаж наукоёмкой продукции. Доли США и Евросоюза на рын-

ках высоких технологий примерно равны – 14–15% мирового экспорта технологичных товаров [4, р. 6-29].

На первый взгляд, из этих цифр напрашивается вывод о доминировании Китая в мировой торговле технологичной продукцией. Думается, однако, что такая гипотеза была бы не совсем корректной. Несмотря на огромный прогресс Китая в производстве, массовом внедрении и коммерческом освоении новейших технологий в первом десятилетии XXI века, КНР заметно уступает как Соединённым Штатам, так и государствам Евросоюза в объёмах финансирования НИОКР и в развитии организационной инфраструктуры прикладной и фундаментальной науки.

В 2010 г. Соединённые Штаты направили на НИОКР свыше 400 млрд. долл. [4, р. 4-45]. Китай – в 2,5 раза меньше – 154 млрд. долл. Научные затраты всех стран Евросоюза, вместе взятых, составили 297 млрд. долл. При этом Германия, безусловный лидер Евросоюза по торговле наукоёмкой продукцией, израсходовала на НИОКР 82 млрд. долл., Франция – 48 млрд., Великобритания – 40 млрд., остальные страны – намного меньше.

По доле расходов на НИОКР в ВВП Соединённые Штаты заметно опережают Китай и технологических лидеров ЕС: в 2010 г. США направили на финансирование НИОКР около 3% ВВП, Китай – 1,7%, ФРГ – 2,7%, Франция – 2,2%, Великобритания – 1,8%, Италия – 1,04%. При этом суммарный ВВП указанных стран ЕС составляет не более 70% ВВП США. Прочие участники Европейского Союза тратят на НИОКР менее 1% ВВП.

Главное конкурентное преимущество США на мировых рынках высоких технологий – это эффективная институциональная система доведения научных разработок до массового производства высокотехнологичных товаров и их выхода на мировые рынки. Практическая реализация американской инновационной модели привела к тому, что экспорт авиационной и космической техники в 2010 г. превысил 80 млрд. долл. Экспорт информационного и коммуникационного оборудования из США в том же году превысил 77 млрд. долларов.

Для оценки инновационной эффективности хозяйственных моделей различных стран ЮНКТАД разработал «индекс инновационной способности» (*Innovation Capacity Index*). По состоянию этого показателя США занимают одно из первых мест в мире (индекс – 0,750). Инновационный лидер Евросоюза – Германия – по инновационной способности занимает лишь 20-е место с индексом, равным 0,650. Китай занимает в этом рейтинге 40-е место.

Изъяны организации европейской науки подробно освещены в экономической литературе: это дублирование исследований (до 20% расходов на НИОКР направляются на финансирование аналогичных по задачам разработок), длительное и зачастую непродуктивное согласование совместных научно-технических проектов стран – членов ЕС, слабая концентрация капитала, направляемого на НИОКР, неспособность Евросоюза обеспечить долгосрочное финансирование научно-технических проектов. Все это – не столько беды науки в Европе, сколько общие проблемы европейской интеграции; ведь многое в этом процессе подчинено не логике экономического развития, а «сглаживанию» политических противоречий между странами-участницами, которое достигается за счёт примитивно понимаемого равенства и «размазывания» общего бюджета исследований между всеми участниками, отказа от долгосрочных планов и приоритетов в пользу решения сиюминутных политических задач.

Таблица 1

**Основные статьи торговли наукоёмкими товарами
между США и ЕС в 2010 г. (млрд. долл.)**

Статьи экспорта-импорта	Экспорт США	Импорт США
Фармацевтические и медицинские товары	21,5	36,05
Профессиональное, научное и контрольное оборудование	14,9	12,825
Авиационная и космическая техника	14,625	7325
Компьютеры и офисное оборудование	60,62	4075
Коммуникационное оборудование и электроника	53,5	6212

External and Intra-European Union Trade. 2011 edition. Statistical Yearbook. P. 64-74.

Тем не менее, в рамках трансатлантического партнёрства европейские компании активно участвуют в процессе передачи технологий в рамках военно-промышленного сотрудничества и даже конкурируют за заказы Министерства обороны США. Например, стабильную нишу на американском оборонном рынке занимает британская компания «БАК системс» (поставщик истребителей с вертикальным взлётом и посадкой «Харриер»). Поставщиком воздушных заправщиков для американских ВВС выступает франко-германский концерн ЕАДК (ЕАДС). Эти явления знаменуют собой начало долгосрочного процесса интеграции военно-промышленных комплексов США и стран Западной Европы, ведь контракты на поставку повлекут за собой смежные контракты на сервисное обслуживание, модернизацию и, как следствие, значительно повышают шансы производителей из Западной Европы на победу в иных конкурсах на поставки для нужд Министерства обороны США.

Возвращаясь к теме взаимной торговли технологичной продукцией между США и ЕС, можно отметить, что объёмы американского и европейского взаимного экспорта-импорта наукоёмких товаров в конце первого десятилетия XXI века были примерно одинаковы. В 2010 г. американский высокотехнологичный экспорт в 27 стран Евросоюза составлял 66,2 млрд. долл., а американский высокотехнологичный импорт из ЕС был равен 65,8 млрд. долл., т.е. положительное сальдо в пользу США составило 400 млн. долл. Отметим, что из-за кризиса в еврозоне американский высокотехнологичный экспорт в Европу в 2008–2010 гг. уменьшился на 9 млрд. долларов.

Аналогичная ситуация наблюдается и во взаимной торговле высокотехнологичными товарами по ведущим товарным группам. Основные статьи американского высокотехнологичного экспорта в страны ЕС показаны в табл. 1.

Так, американский экспорт компьютеров и офисного оборудования (*SITC 75*) в ЕС в 2010 г. составил 6,062 млрд. долл., обеспечив 6,5% импортных потребностей ЕС по этой товарной группе*. В том же году США импортировали из ЕС компьютеры и офисное оборудование на 4 млрд. долл. По группе коммуникационного оборудования (*SITC 76*) экспорт США в ЕС в 2010 г. составил 5,3 млрд. долл., импорт США из ЕС – 6 млрд. долл. Экспорт авиационной и космической техники из США в ЕС в 2010 г. превысил 14 млрд. долл., а импорт США составил 7 млрд. долларов.

* Для сравнения: из Китая в 2010 г. страны Евросоюза импортировали компьютеров и офисного оборудования на 40 млрд. евро., обеспечило 54% импортных потребностей ЕС.

В настоящее время США продолжают оставаться лидером в мировом производстве и торговле полупроводниками, научными инструментами, авиационной и космической техникой.

Справедливости ради следует отметить, что европейские компании занимают ведущие позиции на мировых рынках фармацевтических товаров, станков с программным управлением, атомных реакторов, некоторых других наукоемких товаров.

Основными торговыми партнерами США по наукоемкой продукции в ЕС являются Германия (экспорт США в 2011 г. – 16,6 млрд. долл., импорт – 10 млрд. долл.), Великобритания (экспорт США – 12 млрд. долл., импорт – 9 млрд. долл.), Франция (экспорт и импорт примерно по 10 млрд. долл.).

Обеспечивая примерно 15% импорта высокотехнологичной продукции в Евросоюз, США поставляют лишь около 5% совокупного импорта иной продукции странами – членами ЕС (т.е. доля США в поставках наукоемкой продукции в 3 раза выше средней). Последнее соотношение достаточно уникально, столь явный крен поставок в область высоких технологий более не характерен ни для одной другой страны, торгующей со странами – членами ЕС.

При этом США являются крупнейшим внешним рынком для наукоемкой продукции из ЕС, превосходя в качестве платежеспособного потребителя любую иную страну мира. Американский рынок сегодня – это лучшее место для коммерциализации инновационного потенциала стран Западной Европы.

США в качестве технологического донора ЕС не знают себе равных, их ближайшие конкуренты – страны Юго-Восточной Азии – поставляют в ЕС или лицензированную американскими владельцами прав продукцию, или же представлены непосредственно подразделениями американских головных компаний (что может сочетаться).

Изъяны европейских интеграционных процессов в научно-технической сфере ведут к поляризации Евросоюза по отношению к внешней торговле наукоемкой продукцией: страны-лидеры (Великобритания, Германия и Франция) всё теснее взаимодействуют с американским рынком в качестве поставщиков, в то время как аутсайдеры перестают полагаться на межстрановые поставки наукоемкой продукции внутри ЕС и расширяют импорт такой продукции из США и Китая.

Интересно, что Германия и Франция в то же время являются наиболее стойкими приверженцами сохранения и развития Евросоюза, «локомотивами» интеграции. Очевидно, что высокая степень участия в европейской интеграции рассматривается ими как дополнительный стимулирующий фактор для экономической экспансии на рынках высоких технологий за пределами ЕС.

Новая тенденция в развитии внешнеэкономических связей между США и Евросоюзом в первом десятилетии XXI века – динамичный рост торговли различными видами услуг. В этом сегменте торговли европейские страны до 2008 г. заметно опережали США, их доля в мировой торговле услугами продолжает оставаться высокой. В последние годы эта тенденция меняется: в 2010 г. США экспортировали в Европу услуг на 169 млрд. долл., а импортировали – на 125 млрд. долл. В настоящее время на долю США приходится около 15% мировой торговли услугами. Справедливости ради необходимо отметить, что значительная часть американского экспорта услуг – это услуги аффилированным компаниям американских ТНК в Европе.

Положительное сальдо в торговле услугами с европейскими странами США получили благодаря большим поступлениям от продажи профессиональных, технических и бизнес-услуг (47,7 млрд. долл. в 2010 г.). Внутри этой группы растёт значение таких услуг, как менеджмент и консалтинг (экспорт США в ЕС – 15,5 млрд. долл.); исследования, внедрение и тестирование (8,8 млрд. долл.); компьютерные и информационные услуги (6 млрд. долл.), а также реклама, строительные и архитектурные услуги, инжиниринг, монтаж и ремонт.

Помимо профессиональных, технических и бизнес-услуг заметной статьёй американского экспорта являются лицензионные сборы и роялти (доходы от экспорта в ЕС в 2010 г. – 42 млрд. долл.), оплата транспортных расходов и туризма (26,7 млрд. долл.).

Основными получателями американских услуг являются Великобритания (импорт из США в 2010 г. – 48 млрд. долл.), Германия и Ирландия (импорт по 24 млрд. долл. в каждую страну), Швейцария и Франция (20 и 15 млрд. долл. соответственно).

Лидерами продаж в торговле услугами с Соединёнными Штатами являются те же страны. Великобритания в 2010 г. экспортировала в США различных услуг (главным образом транспортных) на 40 млрд. долл., Германия – на 22 млрд. долл., Франция на 18 млрд. долл., Швейцария – на 20 млрд. долларов.

В 2010–2011 гг. среднегодовые темпы роста экспорта услуг из США в страны ЕС составляли 9%, а из стран Евросоюза в США – около 5%. Особенно высокими темпами росла международная торговля услугами в области менеджмента и консалтинга, исследований и внедрения НИОКР, а также компьютерными, информационными, бухгалтерскими и аудиторскими услугами. Можно предположить, что в ближайшие годы этот сектор внешней торговли будет развиваться очень динамично.

Инвестиционное сотрудничество США со странами ЕС

Соединённые Штаты и Евросоюз являются крупнейшими инвестиционными партнёрами. К началу 2011 г. все страны ЕС вложили в американские предприятия 1,350 трлн. долл. в виде прямых инвестиций, что составило 58% всех прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в американскую экономику. США к началу 2011 г. вложили в страны ЕС почти 2 трлн. долл., или почти 50% всех ПИИ в странах Евросоюза. Американские корпорации вкладывают свои капиталы прежде всего в таких странах, как Великобритания (508 млрд. долл. накопленных прямых американских инвестиций), Нидерланды (521 млрд. долл.), Люксембург (275 млрд. долл.), Ирландия (190 млрд. долл.), а также Германия (105 млрд. долл.) и Франция (92 млрд. долл.). Отраслевая структура накопленных американских прямых инвестиций в странах ЕС показана в табл. 2

Указанные выше страны являются крупнейшими инвесторами американской экономики. Важнейшим прямым инвестором американской экономики продолжает оставаться Великобритания. Британские компании к 2010 г. инвестировали в США почти 500 млрд. долл. Они активно вкладывают свои капиталы в финансовые институты, оптовую торговлю, нефтяную и химическую промышленность. Высокая степень экономической взаимозависимости между странами проявляется в том, что Великобритания занимает примерно такое

Таблица 2

Отраслевая структура накопленных ПИИ США в ЕС

Отрасли	Млрд. долл.	% к итогу
Добывающая	13,0	0,7
Пищевая	19,8	1,0
Химическая	69,7	3,6
Металлургия	10,8	0,6
Машиностроение	22,0	1,1
Производство компьютеров и электроники	27,1	1,4
Производство электрооборудования	14,3	0,7
Производство транспортного оборудования	21,0	1,0
Оптовая торговля	65,3	3,3
Информационная	104,0	5,3
Депозитарные институты	71,0	3,7
Финансы (кроме депозитарных), страхование	393,3	20,0
Профессиональные, научные, технические услуги	50,9	2,6
Прочие	1062,0	55,0

http://www.bea.gov/bea/di/usdpos/pos_10htm

Таблица 3

Отраслевая структура накопленных ПИИ ЕС в США

Отрасли	Млрд. долл.	% к итогу
Пищевая	12,9	1,0
Химическая	152,1	11,2
Металлургия	31,5	2,3
Машиностроение	44,0	3,3
Производство компьютеров и электроники	29,6	2,2
Производство электрооборудования	17,6	1,3
Производство транспортного оборудования	42,5	3,1
Оптовая торговля	155,6	11,5
Информационная	124,5	9,2
Депозитарные институты	73,9	5,4
Финансы (кроме депозитарных), страхование	200,0	14,8
Профессиональные, научные, технические услуги	49,1	3,6
Прочие	370,8	27,8

http://www.bea.gov/bea/di/usdpos/pos_10htm

же место в качестве получателя американских ПИИ (13% американских ПИИ), какие английские инвестиции занимают в общем объеме прямых иностранных капиталовложений в США (18%). Отраслевая структура накопленных прямых инвестиций стран ЕС в США показана в табл. 3.

Динамика отраслевой структуры английских прямых инвестиций в США свидетельствует о её кардинальных изменениях в последние десятилетия. Ес-

ли в начале 1960-х годов более 40% инвестиций было сконцентрировано в финансах и страховании, то в 2010 г. доля этого сектора уменьшилась до 14%. Одновременно доля обрабатывающей промышленности возросла до 25%. На обрабатывающую промышленность вместе с нефтяной приходится более 40% всех английских инвестиций.

На втором месте по объёму иностранных ПИИ в США находится Германия (11% общего объёма ПИИ), которая традиционно вкладывает в американскую экономику больше прямых инвестиций, чем США в немецкую экономику, при этом немецкие компании активно инвестируют в американскую химическую промышленность, финансовый сектор, информационные отрасли.

Германия увеличивала свои прямые инвестиции в США в последние два десятилетия наиболее интенсивно среди лидирующих европейских инвесторов. За этот период они возросли более чем в 20 раз, в то время как голландские инвестиции выросли в 8 раз, английские – в 17 раз. Среди фирм, значительно расширивших свою производственную деятельность в США, – БАСФ, «Байер», «Хехст», «Фольксваген», «Маннесманн», «Сименс».

Крупнейшим после Германии европейским инвестором в американскую экономику является Голландия (5% ПИИ). Значительная часть прямых капиталовложений в США осуществляется компаниями «Ройал Датч шелл», «Юнилевер», «Филипс». В сферу деятельности «Шелл ойл» (контролируемой «Ройал Датч шелл») входят разведка, добыча и переработка нефти и природного газа, а также производство нефтехимической продукции. Среди крупнейших владений англо-голландского концерна «Юнилевер» в США – «Левер бразерз», «Томас Дж. Линтон», «Юзен продакт».

В отличие от американских прямых инвестиций в Нидерланды, сосредоточенных главным образом в сфере финансов (более половины общего объёма), основной сферой деятельности голландских компаний в США являются обрабатывающая (35% общего объёма прямых инвестиций) и нефтяная промышленность (15%). Выделяются химическая промышленность и машиностроение. На них приходится около 50% прямых вложений голландских компаний в американскую обрабатывающую промышленность. В сравнении с другими иностранными инвесторами в США, по объёму вложений в машиностроение голландские компании уступают только японским и немецким.

Суммируя сказанное, можно сделать вывод, что открытость американской экономики и её динамичное развитие способствовали притоку прямых инвестиций из Европы, что положительно влияло на экономический рост в США и, соответственно, на занятость населения. Приток капиталов, кроме того, позволял удерживать ставки ссудного процента на низком уровне, что позитивно сказывалось на росте инвестиций.

Динамика европейских прямых вложений в США свидетельствует также о растущей заинтересованности компаний ЕС в американском рынке, при этом всё большее их число рассматривает прямые инвестиции как наиболее надёжное средство закрепления на нём. Приоритетными сферами приложения европейских ТНК в первом десятилетии XXI века стали оптовая торговля, финансовый и банковский сектор экономики, а также информационные отрасли.

Проблемы внешнеэкономических отношений между США и ЕС

Проблемы внешнеэкономических отношений между США и Евросоюзом не могут быть сведены к какой-то одной причине. Наряду с проблемами, в основе которых лежат структурные различия американской и европейской экономик, конфликты в сфере внешнеэкономических отношений нередко возникают из-за форм и методов поддержки Евросоюзом своих членов, отсутствия надлежащего правового регулирования в ряде отраслей, стремления партнёров усилить свои переговорные позиции политическими средствами, использованием административных процедур для сдерживания экспортной экспансии партнёра, а также соображениями национальной безопасности.

В 2009 г. Комиссия Евросоюза ранжировала все препятствия на пути европейского экспорта в США по степени важности следующим образом:

- **Экстерриториальность американского законодательства.** Комиссия Евросоюза озабочена тем, что американское законодательство обуславливает допуск на американский рынок европейских экспортёров их отношениями с третьими странами. Речь идёт о законе Хелмса – Бартонна (*Unusual and Extraordinary Threat*) и о санкциях в отношении Ирана (*Iran Sanctions: Complete and Timely Licensing Data Needed to Strengthen Enforcement of Export Restrictions*).

- **Избирательность американской внешней торговой политики.** Законодательство США наделяет президента страны правом определять страны и компании, которые, по его мнению, нарушают правила «справедливой торговли» в отношении американского бизнеса, и принимать в их отношении ответные меры.

- **Тарифные барьеры.** США в полном соответствии с нормами ВТО поддерживают высокие (по мнению европейских партнёров) тарифы на ряд товаров. Так, например, в 2008 г. таможенные власти США повысили тарифы на ввоз трёхслойных паркетных панелей до 3–8% (раньше тариф был нулевым). Тарифы на уровне 48% поддерживаются на импортируемую из Европы кожаную обувь, 32%-ный сбор платится при ввозе европейских шерстяных тканей. Проблемы снижения или отмены тарифов по отдельным товарам постоянно обсуждаются на двусторонних торговых переговорах, а также в рамках ВТО.

- **Технические барьеры на пути европейских товаров.** Под техническими барьерами Комиссия Евросоюза понимает весь комплекс мер по стандартизации, сертификации, разрешению, аккредитации, санитарному и фитосанитарному контролю, без которых допуск товаров на рынок США запрещён. Проблема в том, что процедуры получения разрешений на поставки из Европы не всегда прозрачны для экспортёров из ЕС, разделены между федеральным уровнем и штатами, не всегда поддаются упрощению.

- **Доступ на рынок государственного заказа в США.** Комиссия Евросоюза усматривает наличие преференций, которые американское государство предоставляет национальным производителям в ущерб поставщикам из ЕС в нарушение норм ВТО. Американское законодательство предусматривает дифференцированные цены поставок для местных и иностранных поставщиков, льготный режим доступа на рынок для американского малого бизнеса и компаний из трудоизбыточных районов.

- **Ограничения торговли и инвестиций из соображений национальной безопасности.** Эти ограничения практически закрывают для европейских компаний доступ на рынок оборонного заказа США.

В 2010 г. уже администрация США была озабочена торговыми барьерами ЕС, ограничивающими американский экспорт.

- **Меры ограничения импорта.** Озабоченность США вызывает режим ограничения импорта в Европу генетически модифицированных продуктов. США также не согласны с ограничением экспорта в ЕС калифорнийских вин (под предлогом ненадлежащего использования торговых марок) и с нежеланием ЕС реализовать соглашение о льготном режиме налогообложения американской кукурузы и сорго.

- **Технические ограничения на пути американского экспорта в ЕС.** Европейские нормы, относящиеся к стандартизации, тестированию, сертификации и обозначению продукции, сдерживают экспорт товаров из США. Так, например, европейский режим регулирования импорта химикатов и смесей (*Regulation of the Classification, Labelling and Packaging of Substances and Mixtures*) до 2008 г. требовал маркировать ёмкости, содержащие соединения никеля (и ещё 896 химикатов) черепом с костями, что, по мнению американцев, отпугивало потенциальных покупателей. В 2009 г. требования были «смягчены», и американским экспортёрам разрешили наносить на химикаты обозначения в виде взрывающего человека (*exploding man*), хотя и это США тоже не устраивает.

- **Защита прав на интеллектуальную собственность.** США недовольны высокой стоимостью патентной защиты прав на интеллектуальную собственность, которая действительно выше, чем в США.

- **Барьеры на пути экспорта американских услуг.** США выступают против существующих в ЕС запретов на допуск иностранных производителей в такие отрасли, как наземные услуги аэропортов и почтовые услуги.

Конкуренция в валютно-финансовой сфере

Появление единой европейской валюты евро в 2002 г. способствовало серьёзному обострению конкуренции между США и странами ЕС в валютно-финансовой сфере. В настоящее время евро является одной из ведущих мировых валют, с помощью которой ведутся наличные и безналичные расчёты не только в рамках ЕС, но и в отношениях ЕС с третьими странами. Евро исполняет функции резервной валюты, валюты биржевых котировок, цены контрактов, валюты финансирования и инвестирования. Сегодня евро способен на равных конкурировать с долларом практически во всех сегментах мирового финансового рынка.

В 2002 г., сразу после введения в наличный денежный оборот, евро стоил существенно дешевле доллара (курс составлял 0,8 долл. за 1 евро). Однако в последующие годы курс евро к доллару постоянно рос, и в 2011 г. курсовое соотношение составляло уже 1,3 долл. за 1 евро. Делались прогнозы о возможности вытеснения доллара из мировой валютной системы и замене его единой европейской валютой.

Многие страны стали переводить в евро свои валютные резервы, соответственно возросла роль евро как мировой резервной валюты. В настоящее время около 40% мировых валютных резервов номинированы в евро и примерно 60% – в долларах.

Быстрое увеличение доли евро в международных расчётах способствовало усилению конкурентных позиций континентальных финансовых центров. Такие факторы, как падение курса американского доллара в 2002–2010 гг., дефицит федерального бюджета, вызванный растущими государственными расходами, а также повышение мировых цен на нефть препятствовали росту инвестиционной привлекательности американского финансового рынка. В какой-то мере ситуация, сложившаяся в американском хозяйстве в 2006–2011 гг., напоминала самый сложный для страны период 70-х годов XX века. Разница была лишь в том, что благодаря усилиям ФРС инфляция в стране была невысока, а национальный хозяйственный комплекс США устоял благодаря переходу к «новой экономике».

Финансовый кризис в еврозоне в 2011–2012 гг. внёс существенные коррективы в позиции основных участников мирового валютного рынка. В последние годы единая европейская валюта переживает сложные времена, в то время как американский доллар в результате проведённых администрацией Обамы экономических преобразований начинает укрепляться.

Анализ структуры современного мирового финансового рынка показывает, что в настоящее время Соединённые Штаты доминируют на этом рынке: в марте 2012 г. доля США на рынке непогашенных эмиссий международных долговых ценных бумаг составляла около 24% (6 964 млрд. долл.). На Великобританию, самого серьёзного американского конкурента на мировых финансовых рынках, приходится 12% рынка (3 849 млрд. долл.). Доля других стран Евросоюза заметно скромнее – 7% (Германия, Нидерланды, Франция) и меньше.

Конечно, если суммировать все объёмы непогашенных международных долговых бумаг, номинированных в евро, и сравнить их с соответствующим долларовым показателем, то доля Европы в структуре рынка будет примерно на 30% больше, чем у США. Это лишь подтверждает мысль о том, что для повышения конкурентоспособности региональных финансовых центров хороши любые пути, и введение единой валюты было правильным шагом со стороны Евросоюза.

США доминируют на мировых рынках долговых ценных бумаг финансовых посредников (паевые инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционно-банковские структуры). Именно бумаги этих финансовых институтов определяют сегодня спрос и предложение на глобальном финансовом рынке. На долю американских финансовых институтов приходится около 30% этого сегмента финансового рынка.

Динамику мирового финансового рынка сегодня всё в большей степени обеспечивает торговля корпоративными ценными бумагами технологических компаний. Рыночная капитализация таких компаний в настоящее время составляет 14,5% капитализации мирового фондового рынка, а во многих странах она существенно выше. Для первичного размещения своих ценных бумаг технологические компании, как американские, так и зарубежные, всё чаще используют торговые площадки США. НАСДАК (*NASDAQ*) и Нью-йоркская фондовая биржа становятся всё более популярным местом совершения сделок для технологических компаний, которые хотят удержаться на плаву. На долю США приходится 47% всего международного рынка корпоративных ценных бумаг (более 2 трлн. долл. в марте 2012 г.); это намного больше суммарного объёма корпоративных эмиссий всех стран Евросоюза, вместе взятых.

На фоне рассмотренной архитектуры евторынка вырисовывается, быть может, чрезмерно радужная картина места США в системе современных мировых финансовых потоков. На самом деле проблемы существуют. Ключевая из этих проблем – относительное снижение доли США на мировом рынке выпущенных долговых ценных бумаг. В конце 2000 г. доля американских бумаг на рынке достигала 28%, к 2007 г. она сжалась до 20,9% [2, March 2008, Table 11], а в 2012 г. выросла до 24% [2, June 2012]. Причина этого явления состоит в том, что растёт конкурентоспособность и, как следствие, рыночная доля европейских и азиатских стран. Так, за 2000–2012 гг. доля Великобритании на рынке международных долговых обязательств выросла с 11 до 13%, доля Сингапура – с 0,16% до 3% (т.е. последняя увеличилась более чем в 18 раз) [2, June 2012].

Вторая проблема состоит в том, что, несмотря на декларируемую Соединёнными Штатами политику либерализации национальных финансовых рынков, зарубежным компаниям сложно пробиться на американский рынок. Сложившаяся в США система государственного регулирования рынка ценных бумаг и достаточно жёсткие правила процедуры листинга на ключевых американских биржах затрудняют для нерезидентов проведение первичной распродажи акций (*IPO*) в США. Так, закон «О ценных бумагах» 1933 г. (*Securities Act of 1933*) ввёл жёсткую систему регулирования выпуска ценных бумаг в обращение и запретил фальсификацию торговли ими. По закону установлены требования, в соответствии с которыми эмитент обязан обеспечить полное раскрытие информации для потенциального инвестора. Выпуск ценных бумаг становится возможным только после того, как эмитент регистрирует в федеральном органе заявление, содержащее оговорённую законом информацию.

Безусловно, отмеченные проблемы сдерживают процесс сближения американского финансового рынка с развивающимися рынками. Вместе с тем именно жёсткость американского законодательства и высокий рейтинг торговых площадок обеспечивает финансовой системе США ту завидную надёжность, которая и привлекает на американский рынок деньги всей глобальной экономики.

В современной мировой экономике США являются основным импортёром финансовых ресурсов, сбережённых для них всеми другими странами. В начале 2012 г. на долю США приходилось 38,5% мирового импорта капиталов [3, р. 3]. Доля стран ЕС в мировом импорте капиталов намного ниже (Италия – 5,7%, Франция – 5%, Испания – 4,5%; Германия является нетто – экспортёром капиталов). Высокий спрос на американские государственные и корпоративные ценные бумаги обеспечивается стабильно высокой конкурентоспособностью и надёжностью американской экономики, её сложившимся хорошим инвестиционным имиджем.

Список литературы

1. Economic Report of the President 2012.
2. Bank of International Settlements Quarterly Review. March 2008; June 2012.
3. IMF Global Financial Stability Report April 2012, Statistical Appendix.
4. Science and Engineering Indicators 2012, NSF.
5. http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss_viewer/national_security_strategy.pdf