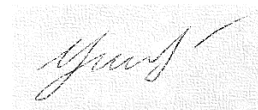


На правах рукописи



УШАНОВ СТЕПАН АНДРЕЕВИЧ

**США – ЕВРОСОЮЗ: ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА США В
КОНТЕКСТЕ ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПАРТНЕРСТВА**

Специальность 08.00.14 – «Мировая экономика»

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Москва - 2020

Работа выполнена на кафедре международных экономических отношений экономического факультета Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский университет дружбы народов» (РУДН).

Научный руководитель: **ФЕДЯКИНА Лора Николаевна**,
доктор экономических наук, профессор, профессор-консультант кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН

Официальные оппоненты: **СМИРНОВ Евгений Николаевич**,
доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры Мировой экономики ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» (ГУУ)

ПОРТАНСКИЙ Алексей Павлович,
кандидат экономических наук, доцент, профессор Факультета мировой экономики и мировой политики ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», ведущий научный сотрудник ФГБУ «Институт мировой экономики и международных отношений» имени Е.М. Примакова Российской академии наук (ИМЭМО РАН)

Ведущая организация: Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Институт проблем рынка» Российской академии наук (ИПР РАН)


Защита состоится «11» февраля 2021 г. в 14:00 на заседании Диссертационного совета ПДС 0600.001 при ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов» (РУДН) по адресу: 117198, ул. Миклухо-Маклая, д. 6, зал №1.

С диссертацией можно ознакомиться в Научной библиотеке Российского университета дружбы народов по адресу: 117198, ул. Миклухо-Маклая, д.6.

Объявление о защите и текст автореферата размещены на официальном сайте Высшей аттестационной комиссии при Министерстве высшего образования и науки РФ (<http://vak.ed.gov.ru/>) и на сайте <http://dissovet.rudn.ru>.

Автореферат разослан «30» декабря 2020 г.

Ученый секретарь диссертационного совета ПДС 0600.001
доктор экономических наук, профессор

 И.В. Андропова

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИССЕРТАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Возникновение проекта ТТИП связано с ослаблением позиций США и Евросоюза в мировой экономике в пользу Китая, Индии и других стран. Поэтому создание ТТИП Соединенные Штаты и страны Западной Европы рассматривали как возможность расширения взаимных внешнеэкономических связей, укрепление своих позиций в мировой экономике и на мировых рынках товаров, услуг, инвестиций, инновационных технологий в условиях усиления международной конкуренции. Сложный переговорный процесс по ТТИП (только в период с 2013 по 2016 года были проведены 15 раундов переговоров) выявил множество противоречий и проблем, в том числе, и во внешнеторговой политике. К концу срока президентства Б. Обамы стороны так и не достигли соглашения, переговорный процесс, практически, зашел в тупик и договор не был подписан.

С приходом Д. Трампа в Белый дом внешнеэкономическая политика США резко изменилась. США отвергли инициированную ими глобализацию мировой экономики и либерализацию внешнеэкономических связей и перешли к политике протекционизма под лозунгом «Америка прежде всего», «Сделаем Америку снова великой», добиваясь уступок и преференций от своих партнеров, США вышли из Транс-тихоокеанского партнерства (ТТП), объявили о пересмотре или выходе из Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА), «заморозили» на неопределенный период переговоры о создании Трансатлантического и инвестиционного партнерства (ТТИП), перешли к агрессивной политике защиты своих национальных интересов. Был расширен инструментарий защиты национального рынка. Начали активно использоваться экономические, внешнеэкономические (дипломатические, военно-политические) инструменты торговой политики, а также соглашения о так называемом «добровольном» ограничении товарного экспорта в США, о расширении поставок американских товаров, например, на китайский рынок, санкции против компаний, сотрудничающих с Россией, Ираном и др., повышение импортных пошлин (например, на сталь и алюминий). В конце 2017 г. была проведена налоговая реформа в целях репатриации американских инвестиций.

Отношения с Европейским Союзом также претерпели изменения. США открыто поддержали выход Великобритании из состава ЕС, который ослабил позиции Союза в мировой экономик. А также выступил против проекта «Северный поток – 2», главным бенефициаром которого должна была быть Германия, основной целью которого было обеспечение дешевым газом стран-

членов, вводя санкции против компаний, работающих в рамках данного проекта, чтобы захватить энергетический европейский рынок, вытеснив Россию.

Глобализация, основанная на либерализации мирохозяйственных связей, более не соответствует интересам США, ибо в условиях свободной конкуренции они не могут преодолеть дефицит торгового баланса, и все более наращивают долговые обязательства перед нерезидентами. Вызовы, стоящие перед американской экономикой, привели к кардинальному пересмотру американской внешнеэкономической политики, к защитным мерам, направленным, в том числе и против ключевых торговых партнеров – ЕС, Канады, Мексики.

Вопрос о возобновлении переговоров и заключение соглашения о ТТИП в настоящее время не стоит в повестке дня, однако дальнейшее развитие торгово-экономического сотрудничества США со странами Европейской интеграции присутствует в «Повестке внешнеторговой политики США на 2020 г. и отчете за 2019 г.»¹.

Актуальным представляется выявление особенностей внешнеэкономической политики США и торгово-экономических связей с ЕС в складывающихся условиях неопределенности, и попытка оценить перспективы дальнейшего сотрудничества и формирования его институциональной системы, учитывая тот факт, что именно от отношений этих двух глобальных игроков во многом зависят состояние и перспективы мировой экономики.

Степень научной разработанности темы исследования. Вопросам смены модели глобализации и поиску нового мирового порядка посвящены работы Афонцева С.А., Борисова А.Ю., Гусакова Н.П., Делягина М.Г., Загашвили В.С., Клейна Л., Кондратьева В.Б., Ф. де Ломбаерде, Родрика Г., Смылова Д.В., Сороса Д., Стиглица Дж., Юдина И.В. и др.

Масштабы и ведущая роль США и Евросоюза-28 в мировой экономике и в системе международных экономических отношений, их обоюдная заинтересованность в дальнейшем развитии трансатлантического сотрудничества в условиях нарастающей международной конкуренции посредством формирования ТТИП нашли отражение в многочисленных зарубежных и отечественных публикациях: Аксенова П.А., Батюка В.И., Беленчука С.И., Буторину О.В., Гэлбрейта Дж., Давыдова А.Ю., Зеленюка А.Н., Зименкова Р.И., Киндлеберга Ч., Комковой Е.Г., Кондратьевой Н.Б., Мелица М., Миньяра-Белоручева К.В., Мюккюэлли Ж. Л., Ная Д., Орловой Г.А.,

¹ https://ustr.gov/sites/default/files/2020_Trade_Policy_Agenda_and_2019_Annual_Report.pdf - Официальный сайт Торгового представителя США, The 2020 Trade Policy Agenda and 2019 Annual Report of the President of the United States

Портанского А.П., Портера М., Портного М.А., Рагмена А., Савинова Ю.А., Скуровой А.В., Смирнова Е.Н., Спартака А.Н., Судаковой Н.А., Супяна В.Б., Тарановской Е.В., Толкачевой С.А., Федякиной Л.Н., Фрея Б., Хаймера С., Хелпмана Э., Шнайдера Ф., Шольхаммера Г., Яковлевой П.П., Япла С. и др.

Цель диссертационного исследования заключается в выявлении особенностей американско-европейского торгово-инвестиционного партнерства в условиях осуществления внешнеэкономической политики и деятельности США в период, предшествующий и во время президентства Д. Трампа.

Цель работы конкретизирована в решении следующих **задач**:

1. Выявить предпосылки и признаки изменения научной парадигмы глобализации и смены ее модели в условиях трансформации генеральной линии проведения внешнеэкономической политики США;

2. Определить позиции США и Евросоюза в мировой экономике и мирохозяйственных связях;

3. Выявить особенности, проблемы и противоречия торгового и инвестиционного сотрудничества США со странами ЕС в условиях трансформации внешнеэкономической политики США (2000-2018 гг.);

4. Установить масштабы, направление и эффективность производственно-инвестиционного взаимодействия американских и европейских ТНК;

5. Выявить мотивацию позиции, противоречия, договоренности США и Евросоюза по поводу ТТИП;

6. Разработать сценарии реализации потенциального Соглашения между США и ЕС, обосновать возможность их осуществления;

7. Определить возможные последствия для экономик США и ЕС в случае подписания Соглашения.

Объект исследования - торговое и инвестиционное сотрудничество США и ЕС.

Предмет исследования - особенности торгово-экономических отношений США и ЕС в условиях реформирования внешнеэкономической политики и инициатив новой Администрации США.

Диссертационное исследование соответствует требованиям следующих пунктов паспорта ВАК для специальности 08.00.14 – «Мировая экономика»: п. 5. Интеграционные процессы в развитых и развивающихся регионах мирового хозяйства, закономерности развития этих процессов, оценка интеграционных перспектив различных торгово-экономических блоков, включая Евразийскую экономическую интеграцию; п.17. Мировой рынок товаров и услуг: тенденции развития, отраслевая и фирменная структура. Организация и техника

международной торговли; п. 25. Национальная экономика отдельных стран в системе мирохозяйственных связей: проблемы оптимизации взаимодействия и обеспечения национальных экономических интересов. Международные экономические противоречия, их причины и способы разрешения.

Методологическая база исследования. При разработке основных положений диссертационного исследования автором использовались методы систематизации, сравнения, статистической и логической аналогии, экспертных оценок, анализа и синтеза, индукции и дедукции.

Теоретической базой исследования послужили труды российских и зарубежных специалистов, посвященные вопросам изменения модели глобализации, роли и места США и ЕС в мировой экономике, вопросам участия ТНК в международной торговле и в транснациональных цепочках добавленной стоимости, создания мега интеграций и их влияния на международное движение товаров, услуг, капитала и социально-экономическое развитие стран-потенциальных членов интеграций.

Информационной базой для исследования послужили аналитические и статистические материалы Бюро экономического анализа США, материалы базы данных Организации Объединенных Наций (ООН, UN), Всемирного Банка (World Bank), Конференции по торговле и развитию ООН (ЮНКТАД, UNCTAD), Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO), Всемирной торговой организации (ВТО, WTO), Национального совета производителей текстильной продукции, Международной организации производителей продукции автомобилестроения, Национального научно-исследовательского фонда США, Офиса торгового представительства США, Центра тестирования и сертификации Европы, Международной организации интеллектуальной собственности, Белого дома США, Европейского Парламента, Европейской Комиссии, Национального института стандартов и технологий Департамента торговли США, Департамента сельского хозяйства США, Российского совета по международным делам (РСМД), Национального исследовательского института мировой экономики им. Е. М. Примакова РАН (ИМЭМО РАН), статистические материалы корпорации ВР; публикации зарубежных и российских научных журналов, монографии и Интернет-источники.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в том, что вызовы, которые ставят перед ведущими мировыми игроками глобализация и либерализация международных отношений, рост развивающихся экономик и

усиление глобальной конкуренции, выявили необходимость пересмотра внешнеэкономических политик, выраженных в проведении политики открытого протекционизма, агрессивного продвижения национальных интересов, «переходе» на двусторонний формат сотрудничества, применении противоправных методов ведения торговли, и росте дезинтеграционных процессов.

Наиболее существенные результаты, характеризующие научную новизну и личный вклад автора:

1. Доказано, что современные тенденции развития мирохозяйственных связей исходят не из «свертывания» глобализации и установления порядка «все против всех», а из смены ее модели, суть которой состоит в продвижении национальных интересов всеми возможными способами на базе национального законодательства в условиях усиления глобальной конкуренции. Пионером данного движения выступают США, которые, с приходом к власти Д. Трампа, используют свою экономическую мощь для продвижения национальных интересов вопреки международным нормам и договоренностям со своим основным торговым партнерам.

2. Определено, что современная внешнеэкономическая политика США является следствием смены лидеров мировой экономики и формированием многополярного мироустройства. Теряя лидерство в мировой экономике, Администрация США нарушает принципы и обязательства по внешнеэкономическому сотрудничеству, что способствует усилению нестабильности мировой экономики, продвигая ее к хаосу. США, являясь одним из хедлайнеров изменений в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений, реагируя на вызовы, которые ставит сегодня перед американской экономикой глобализация, либерализация и усиление глобальной конкуренции, одновременно со сменой власти в США, меняют внешнеэкономическую политику, переходя на двусторонний формат выстраивания связей, проводя политику открытого протекционизма, игнорируя нормы и стандарты ВТО, ориентируясь на национальное законодательство.

3. Выявлены основные тенденции развития американо-европейского торгово-инвестиционного сотрудничества, которые сосредоточены в основном на наиболее развитых странах-участницах ЕС, оттягивающих на себя подавляющую долю потоков товаров, услуг, капиталов и т.д.

4. Доказано, что основными противоречиями в торговой политике США и ЕС, в части «замороженного» соглашения ТТИП стали нетарифные барьеры ЕС, которые, как считают США, ограничивают товарную структуру и объем

американских поставок в страны Европы. Нетарифные барьеры в определенной степени способствуют расширению сети аффилированных предприятий американских ТНК в Европе и наоборот, европейских ТНК в США, а также их слияниям и поглощениям.

5. Определены возможные последствия для США и ЕС в случае подписания соглашения в формате условий «ТТИП». Доказано, что к преимуществам потенциального соглашения относятся увеличение объемов взаимной торговли США-ЕС, взаимных инвестиций, повышение темпов роста экономик США и ЕС, уровня занятости, усилением конкуренции и вытеснением неэффективных игроков с национальных рынков и т.д. Реализации соглашения, особенно в краткосрочном периоде, видимо будут сопутствовать непредсказуемые издержки, что может спровоцировать колебания цен на рынках. Сложно предсказуемой остается реакция фондового рынка, изменение курсов валют; снижение стандартов качества продукции на рынках ЕС может спровоцировать гражданские волнения, протесты и т.д.

Структура работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы (142 наименования, в т.ч. 21 на иностранных языках). Объем работы составляет 208 страниц текста без учета списка литературы и приложений (41 таблицы и 10 рисунков).

Теоретическая значимость исследования заключается в характеристике изменения торгово-экономических связей США и ЕС в условиях приостановленного переговорного процесса по созданию ТТИП, с учетом национальных интересов партнеров, их диаметрально противоположных взглядов на принципы соглашения и «парадоксов» торговой политики США, которая может повлиять на результативность данной интеграции и расстановку сил на мировой арене.

Практическая значимость определяется тем, что положения работы могут быть использованы государственными институтами и учреждениями при исследовании торгово-экономического сотрудничества США и ЕС. Материалы работы могут быть использованы в учебном процессе при чтении курсов «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Международные интеграционные процессы» и др.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Введение

Глава 1. ЭКСПАНСИЯ США НА МИРОВЫХ РЫНКАХ ТОВАРОВ, УСЛУГ И ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА В 2000-2018 ГОДЫ

1.1 «Сворачивание» или пересмотр модели глобализации в контексте трансформации внешнеэкономической политики США

1.2 США на мировых рынках товаров

1.3 США в международном обмене коммерческими услугами

1.4 Внешняя торговля США в категориях добавленной стоимости

1.5 США на мировом рынке капиталов

Глава 2. ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА США-ЕС НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

2.1 Проблемы и противоречия в области внешнеторговой политики между США и Евросоюзом

2.2 Торговля товарами в системе внешнеэкономических отношений США-ЕС

2.3 Услуги в американо-европейской торговле

2.4 США и страны Евросоюза во взаимных потоках прямых иностранных инвестиций

2.5 Производственно-инвестиционное сотрудничество транснациональных корпораций США и стран Евросоюза

ГЛАВА 3. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ НОВОЙ АДМИНИСТРАЦИИ США В ЕВРОПЕ И В МИРЕ

3.1 Трансатлантическое торгово-инвестиционное партнерство США-ЕС: концептуальные подходы, этапы формирования

3.2 США-Евросоюз: позиции, противоречия, договоренности по поводу формирования Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства

3.3 Новая Администрация США в борьбе за европейский энергетический рынок

3.4 США и Китай в контексте американо-европейского партнерства

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИИ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Доказано, что современные тенденции развития мирохозяйственных связей исходят не из «свертывания» глобализации и установления порядка «все против всех», а из смены ее модели. Высокая степень неопределенности, характеризующая современный этап глобализации и развития мировой экономики, подтверждаемая выходом Великобритании из Европейского союза; агрессивной внешней политикой США, получившей название «трампономика»; выходом США из ТТП, приостановлением и фактическим отказом от продолжения переговорного процесса по созданию

ТТИП; пересмотром основных принципов функционирования НАФТА и заключением нового договора - США-Мексика-Канада (ЮСМКА); проведением Штатами открытой агрессивной протекционистской политики с нарушением норм ВТО и разворачиванием «торговой войны» (главным образом, против Китая); усилением экономического национализма, выраженного в увеличении числа протекционистских практик с одновременным сокращением либерализационных мер, - все это является предпосылками к появлению в научном и экспертном сообществе дискуссии по вопросу: «Можно ли считать с учетом складывающихся событий процесс глобализации завершённым или это смена модели глобализации?».

Наиболее яркими свидетельствами «сворачивания» глобализации в направлении экономического национализма или эгоизма являются результаты голосования за выход Великобритании из ЕС, запуск реверсивных тенденций на примере ТТП и ТТИП, рост числа ограничительных мер в международной торговле.

Индикатором «торможения» либерализации международной торговли и результатом обострения геополитической обстановки является и рост ограничительных мер: за 7 лет произошло их значительное увеличение – если с октября 2012 г. по октябрь 2013 г. была принята 201 мера, то в октябре 2017 г. - октябре 2018 г. были приняты 588 новых ограничительных мер. Следует отметить, что наибольшее число ограничительных мер было принято в период первых 1-2 лет президентства Д. Трампа.

Увеличение числа импортных ограничений в международной торговле способствует росту неопределенности в системе международных экономических отношений, а также ставит в тупик систему разрешения и урегулирования споров ВТО, подталкивая к необходимости реформирования института. Использование национального законодательства в целях обеспечения национальной безопасности также ставит под вопрос эффективность и целесообразность принципов функционирования организации.

С другой стороны, динамика международных экономических отношений подтверждает правоту тех исследователей, которые оценивают современность как этап смены модели глобализации или перехода её на иной уровень в условиях усиления глобальной конкуренции. В частности, речь идёт о следующих элементах этой динамики:

- Рост показателей международной торговли: хотя темпы прироста объёмов экспорта и импорта товаров и услуг снизились, в абсолютном выражении за 2008–2018 гг. мировой экспорт товаров увеличился на 20%, а коммерческих

услуг - на 46%; произошли перестановки в структуре лидеров международной торговли².

- Цифровизация, и как следствие развитие и расширение систем электронного взаимодействия в сегментах B2B, B2C, B2G, G2B влияет на развитие взаимодействия с бизнес-партнерами, потребителями, государством и объемы электронной торговли: в 2014 г. мировые онлайн-продажи в рознице составляли 1,3 трлн. долл., в 2017 г. – 2,3 трлн. долл., в 2018 г. – 2,8 трлн. долл., по итогам 2019 г. – 3,5 трлн. долл., в 2020 г. могут составить – 4,1 трлн. долл., в 2021 г – 4,9 трлн. долл.

- Восстановление и постепенный рост объёма прямых иностранных инвестиций после мирового финансового кризиса. И хотя специалисты ЮНКТАД прогнозируют некоторое сокращении ПИИ в 2020, однако связано это с пандемией вируса COVID-2019³.

- Увеличение показателей международной миграции: в 2000 г. число международных мигрантов составляло 150 млн. человек, по предварительным оценкам к концу 2020 г. может вырасти до 272 млн. человек.⁴

Формирование единой позиции в отношении «сворачивания» или «смены модели» глобализации остается пока достаточно сложным. По мнению автора, показатели динамики международных экономических отношений свидетельствует именно о «переходном» характере глобализационного процесса и результатах либерализации, приведшим к усилению глобальной конкуренции, в первую очередь, и пересмотру внешнеэкономических политик.

2. Определено, что современная внешнеэкономическая политика США является следствием процесса смены лидеров мировой экономики и формированием многополярного мироустройства. США являются главным игроком реализации политики открытого протекционизма, направленной на продвижение национальных внешнеэкономических интересов и решение национальных проблем, повестка внешнеэкономической политики которых с приходом в Белый дом Д. Трампа значительным образом изменилась. В условиях усиления международной конкуренции «результаты» глобализации перестали отвечать внешнеэкономическим интересам США, постепенно перераспределяя

² World trade statistical review – 2019. World trade organization. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf (accessed: 09.09.2020).

³ World Investment Report - 2019: p. 11, 17. UNCTAD. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf (accessed: 09.09.2020); World Investment Report – 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_overview_ru.pdf

⁴ World Migration Report – 2020. International Organization for Migration. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf (accessed: 09.09.2020)

позиции субъектов мирового хозяйства в системе международных экономических отношений и на мировых рынках товаров и услуг.

Усиление конкурентных преимуществ отдельных стран и реализация ими политики активной внешнеэкономической экспансии на мировых рынках, представляет угрозу национальной безопасности США, ослабляя позиции и влияние американской экономики «во вне». Это заставило Администрацию США под руководством Д. Трампа использовать методы защиты и продвижения национальных интересов, противоречащие международным принципам ведения внешнеэкономической деятельности, через несогласованное с ВТО повышение импортных пошлин в отношении не только Китая, но и своих основных торговых партнеров (Канады, Мексики, ЕС), эскалацию «торговой войны», предъявление угроз по введению санкций и повышению импортных пошлин в случае принятия американскими партнерами действий, которые противоречат интересам США (Северный поток – 2; Турецкий поток; военно-промышленное сотрудничество России и Турции; государственная поддержка европейского авиа гиганта Airbus; введение Францией нового налога на цифровые услуги и др.). Несмотря на то, что США являются членом ВТО и должны руководствоваться в том числе принципами и правилами организации, Закон о торговле 1974 г. и Раздел 301 стоят выше международно закрепленных договоренностей, и «...гарантируют Торговому представителю США ряд обязанностей и полномочий для инициирования расследований и принятия всех необходимых мер по обеспечению и соблюдению прав и интересов США в соответствии с торговыми соглашениями и реагирования на нечестные практики торговли...Администрация объясняет подобные изменения во внешнеторговой политике США тем, что иностранные государства применяют в отношении американских производителей и компаний противоправные и нечестные практики...»⁵.

По итогам проведенных в 2020 г. выборов Президента США внешнеэкономическая политика страны, скорее всего, значительным образом будет скорректирована, и решения, принятые ранее, могут быть отменены, что также не исключает достижения определенного прогресса в отношении будущего Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства, на которое делает ставку Европа в случае победы Д. Байдена.

При этом, однозначно можно судить о том, что внешнеэкономическая политика будет идти в свете необходимости решения все еще остающихся

⁵ Section 301 of the Trade Act of 1974. Congressional Research Service. 2020. 3 p. URL: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11346> (accessed: 11.08.2020).

актуальными проблем национальной экономики, к которым относится не только государственный долг в размере более 26 трлн. долл., но и дефицит внешней товарной торговли, превышающий 850 млрд. долл., сокращение доли ряда секторов промышленности в структуре ВВП, высокий уровень безработицы на уровне около 15%, необходимость возврата производств в материнскую экономику не только в отношении производственных комплексов, но и определении американской юрисдикции для транснационального бизнеса как ключевой, что позволит реинвестировать прибыли компаний в американскую экономику и пополнить бюджет за счет налоговых сборов, и т.д.

3. Выявлены основные тенденции развития американо-европейского торгово-инвестиционного сотрудничества.

Либерализация внешней торговли, экономические реформы в развивающихся странах, пересмотр внешнеэкономических политик, привели к изменению веса основных торговых партнеров США в мировой экономике: главным образом это было выражено в увеличении доли Китая и сокращении веса остальных ключевых партнеров США (см. Таблица 1.).

Таблица 1.

География американского экспорта и импорта товаров в 2000-2019 гг.
(млрд. долл. / %)

Экспорт товаров из США									
	Канада	Китай	Германия	Япония	Южная Корея	Мексика	Великобритания	ЕС	Другие страны
2000	179,0/23%	16,3/2%	29,4/4%	64,3/8%	28,1/4%	111,3/14%	41,4/5%	165,8/21%	149,1/19%
2005	212,3/23%	41,8/5%	34,8/4%	54,8/6%	28,6/3%	120,4/13%	38,8/4%	188,1/20%	192,9/21%
2010	250,2/19%	93,0/7%	48,5/4%	61,4/5%	39,7/3%	163,7/12,6%	49,2/4%	242,7/18%	341,4/26%
2015	281,5/19%	116,5/8%	50,0/3%	63,9/4%	44,4/3%	236,3/15,6%	56,5/4%	273,7/18%	388/26%
2019	293/17,7%	107,2/6,5%	60,2/3,6%	75,3/4,6%	57,8/3,5%	256,8/15,5%	69,6/4,2%	339/20,5%	394/23,8%
Импорт товаров в США									
	Канада	Китай	Германия	Япония	Южная Корея	Мексика	Великобритания	ЕС	Другие страны
2000	233,5/19%	100,2/8%	59,0/5%	148/12%	40,5/3%	137,0/11%	44,1/4%	222,1/18%	247/20,1%
2005	294,2/17%	244,7/14%	85,7/5%	140,4/8%	44,2/3%	173,7/10%	51,8/3%	312,9/18%	348/20,5%
2010	281,8/15%	366,1/19%	83,5/4%	122,9/6%	49,7/3%	232,8/12%	51,5/3%	324,2/17%	426,1/22%
2015	302,7/13%	484,1/21%	125,4/6%	134,3/6%	72,4/3%	303,3/13%	58,6/3%	430,7/19%	361/16%
2019	325,7/13%	452,7/18%	128/5,1%	145,5/6%	78,1/3,1%	364,4/14,5%	63,8/2,5%	517/20,5%	443/17,6%

Источник: составлено автором на основе U.S. Trade in Goods and Services. International trade in goods and service. Bureau of economic analysis. U.S. Department of commerce. 2019. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (accessed: 15.03.2020).

Европейские страны находятся в центре внешнеэкономической стратегии США. Принятие в 1990 г. Трансатлантической декларации, провозгласившей готовность сторон к проведению консультационных встреч по наиболее важным и острым вопросам, заложило предпосылки к созданию Атлантического партнерства⁶. Новая Трансатлантическая повестка, принятая в 1995 г., определила основные направления сотрудничества сторон⁷. Вместе с подписанием в 1998 г. Соглашения о трансатлантическом экономическом партнерстве в 1998 г., последовали намерения снижения таможенно-тарифной нагрузки на американо-европейскую торговлю⁸.

В 2000-х гг. стороны неоднократно предпринимали попытки возобновить сотрудничество в области регулирования, не имевших в дальнейшем успеха в силу наличия экономических противоречий между партнерами и не достигших договоренностей по нетарифным методам регулирования торговли. Взаимодействие США и ЕС осуществлялось в рамках Документа по продвижению трансатлантической экономической интеграции (2007 г.)⁹, на его основе был учрежден Трансатлантический экономический совет.

В 2013 г. Советом ЕС были сформулированы директивы, которые должны были определить принципы сотрудничества ЕС - США в рамках ТТИП. Рабочая группа по занятости и экономическому росту подготовила Отчет, в рамках которого трансатлантическая торговля и инвестиции утверждались в качестве «стержня» мировой экономики; однако признавалось, что сотрудничество США-ЕС не в полной мере обеспечивает реализацию потенциальных возможностей¹⁰. Ключевой рекомендацией Рабочей группы был скорейший запуск переговорного процесса в направлении достижения соглашения по торговле и инвестициям между США и ЕС¹¹. В 2013 г. состоялся Первый раунд переговоров между США и ЕС, на начало 2018 г. сторонами было проведено 15 раундов, последний состоялся осенью 2016 г. в г. Нью-Йорк. С приходом Д. Трампа заключение соглашения о ТТИП было снято с повестки дня, однако, сотрудничество со

⁶ European Parliament, Transatlantic Declaration on EC-US Relations, 1990. URL: http://www.europarl.europa.eu/cmsdata/124320/trans_declaration_90_en.pdf (accessed: 11.08.2020).

⁷ European Parliament, The New Transatlantic Agenda. URL: http://www.europarl.europa.eu/cmsdata/124321/new_transatlantic_agenda_en.pdf (accessed: 11.08.2020).

⁸ European Commission, Transatlantic Economic Partnership 1998. URL: http://eeas.europa.eu/archives/docs/us/docs/trans_econ_partner_11_98_en.pdf (accessed: 11.08.2020).

⁹ Implications of the Proposed EU-U.S. Transatlantic Trade and Investment Partnership for EU-Sub-Sahara Africa Relations, Olufemi Babarinde (Thunderbird School of Global Management at Arizona State University) and Stephen Wright (Northern Arizona University), Paper presented at the European Union Studies Association conference, Boston, March 5-7, 2015

¹⁰ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf - Официальный сайт Европейской Комиссии, EU - US Transatlantic trade and investment partnership (accessed: 10.05.2020)

¹¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf - Официальный сайт Европейской Комиссии, EU - US Transatlantic trade and investment partnership (accessed: 10.05.2020).

странами Европейской экономической интеграции обозначено среди основных интересов Внешнеэкономической политики США.

За 19 лет объем товарооборота США и ЕС увеличился в 2,2 раза (с 387,9 млрд. долл. до 856,1 млрд. долл.), при этом, несмотря на рост абсолютных показателей, доля европейской интеграции осталась практически неизменной (19,2% - 20,5%). Доля экспорта американской продукции в страны ЕС за выбранный период сократилась очень незначительно с 21,1% до 20,5% (при двукратном увеличении поставок в абсолютном выражении – с 165,8 млрд. долл. до 38,3 млрд. долл.). Вес европейских поставок в США увеличился с 18% до 20,6%, в абсолютном выражении стоимость европейского импорта товаров увеличилась более, чем в 2 раза с 222,1 млрд. долл. до 517,8 млрд. долл.

Основу американско-европейской торговли составляют три группы товаров: промежуточные товары; инвестиционные товары, за исключением автомобилестроения¹²; потребительские товары, за исключением автомобилей и продуктов питания. Указанные группы составляют более 2/5 стоимости европейского экспорта и около 3/4 европейского импорта (см. Таблица 2.).

Таблица 2.

Структура американского экспорта и импорта товаров в/из ЕС в 2010-2019 гг.
(млрд. долл. / %)

	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2010	2015	2016	2017	2018	2019
	Млрд. долл.						%					
Экспорт товаров в ЕС	243	273,7	271	284,7	320	338	100	100	100	100	100	100
Продукты питания, корма, напитки	8,7	12,3	11,5	11,5	13,8	11,5	3,58	4,49	4,24	4,04	4,31	3,40
Промежуточные товары	66,3	67,6	62,2	71,8	86,8	95,1	27,3	24,7	22,9	25,2	27,1	28,1
Инвестиционные товары, за исключением автомобилестроения	89,2	102,2	105	111	122	120	36,7	37,3	38,8	38,9	38,1	35,6
Автомобили, части и моторы	11,4	17	17,7	17,7	18,6	23,3	4,70	6,21	6,53	6,22	5,81	6,88
Потребительские товары, за исключением автомобилей и продуктов питания	48,9	59,9	60,4	57,6	61,4	64,3	20,1	21,9	22,3	20,23	19,2	18,9
Другая продукция	10,8	10,2	9,5	9,6	11,1	11,8	4,45	3,73	3,50	3,37	3,45	3,48

¹² По данным БЭА США к этой товарной группе относятся: компьютеры и полупроводники, телекоммуникационное оборудование, сельскохозяйственное машиностроение, научная и медицинская техника, оборудование для проведения лабораторных исследований и контроля, транспортное оборудование, продукция гражданского авиастроения и моторостроения и др.

Немонетарное золото	7,2	4	4,3	5,4	6,9	12	2,97	1,46	1,59	1,90	2,16	3,54
	Млрд. долл.						%					
Импорт товаров из ЕС	324	430,7	419	438	489	517	100	100	100	100	100	100
Продукты питания, корма, напитки	17,7	23,8	24,7	26,3	28,4	29,6	5,46	5,53	5,89	6,01	5,80	5,72
Промежуточные товары	69,5	69,9	66,8	70,9	82,9	82,1	21,4	16,2	15,9	16,2	16,9	15,8
Инвестиционные товары, за исключением автомобилестроения	87,9	122,7	118	126	139	148	27,1	28,5	28,2	28,9	28,5	28,7
Автомобили, части и моторы	35,7	67,1	61,8	62,5	63	61,9	11	15,6	14,7	14,3	12,8	11,9
Потребительские товары, за исключением автомобилей и продуктов питания	92,7	120,8	119	122	141	154	28,6	28	28,5	27,9	28,8	29,8
Другая продукция	20,3	26,1	27,6	28,8	34,1	40,7	6,26	6,06	6,59	6,58	6,96	7,87
Немонетарное золото	0,36	0,27	0,23	0,21	0,21	0,03	0,11	0,06	0,05	0,05	0,04	0,01

Источник: U.S. Trade in Goods and Services. International trade in goods and service. Bureau of economic analysis. U.S. Department of commerce. 2019. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (accessed: 15.03.2020)

В структуре американской торговли товарами со странами ЕС более половины экспорта приходится на 4 страны: Францию, Германию, Италию и Великобританию (в 2000 г. – 61,69%, в 2019 г. – 56,54%), по импорту товаров на указанные страны в 2000 г. приходилось 71,2%, в 2019 г. – 59,3%. Рост показателей американско-европейской торговли товарами сопровождается одновременным сокращением доли стран ЕС в пользу других партнеров США (см. Рисунок 1., Рисунок 2.).

Страны ЕС также участвуют в формировании американского внешнеторгового дефицита, который, как было указано ранее, носит хронический характер. За 19 лет объем дефицита американской торговли товарами со странами ЕС увеличился в 3,2 раза с (- 56,3 млрд. долл.) до (- 179,5 млрд. долл.), при этом доля европейской интеграции в его формировании за указанный период увеличилась с 12,6% до 20,7% (см. Таблица 3.).

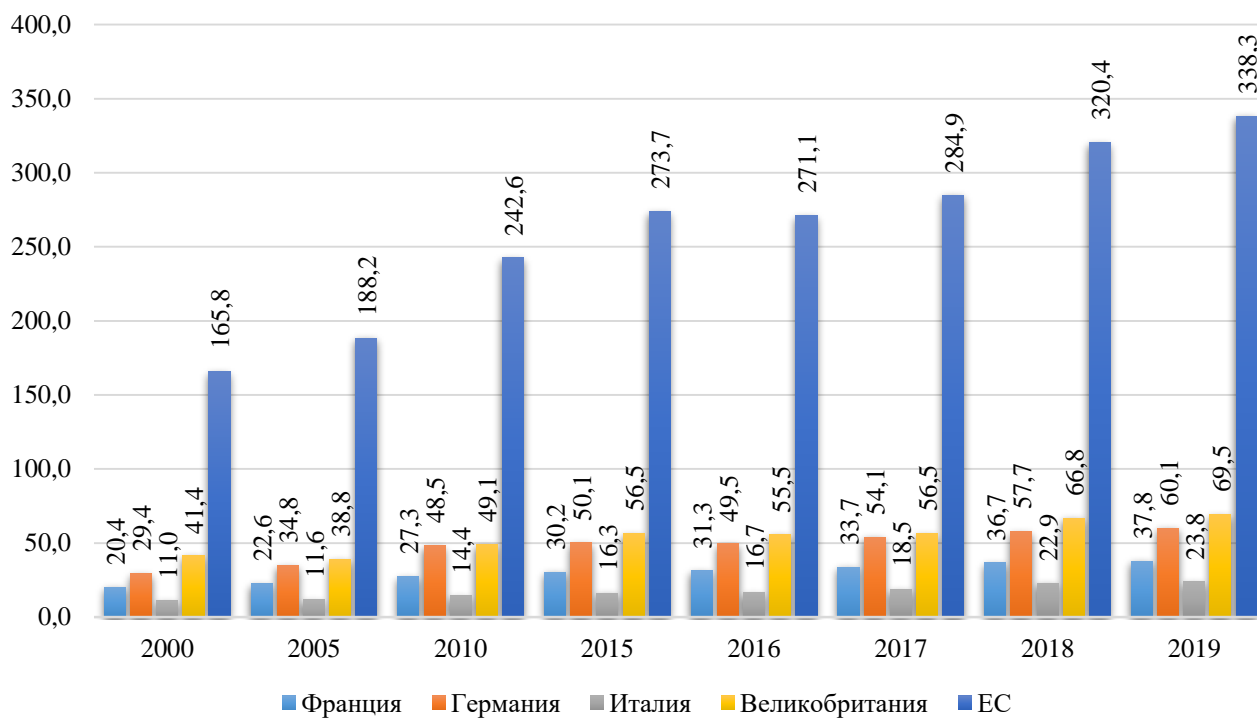


Рисунок 1. Динамика экспорта товаров США по основным партнерам в ЕС, 2000 – 2019 г. (млрд. долл.)

Источник: составлено на основе U.S. Trade in Goods and Services. International trade in goods and service. Bureau of economic analysis. 2020. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (accessed: 05.12.2020).

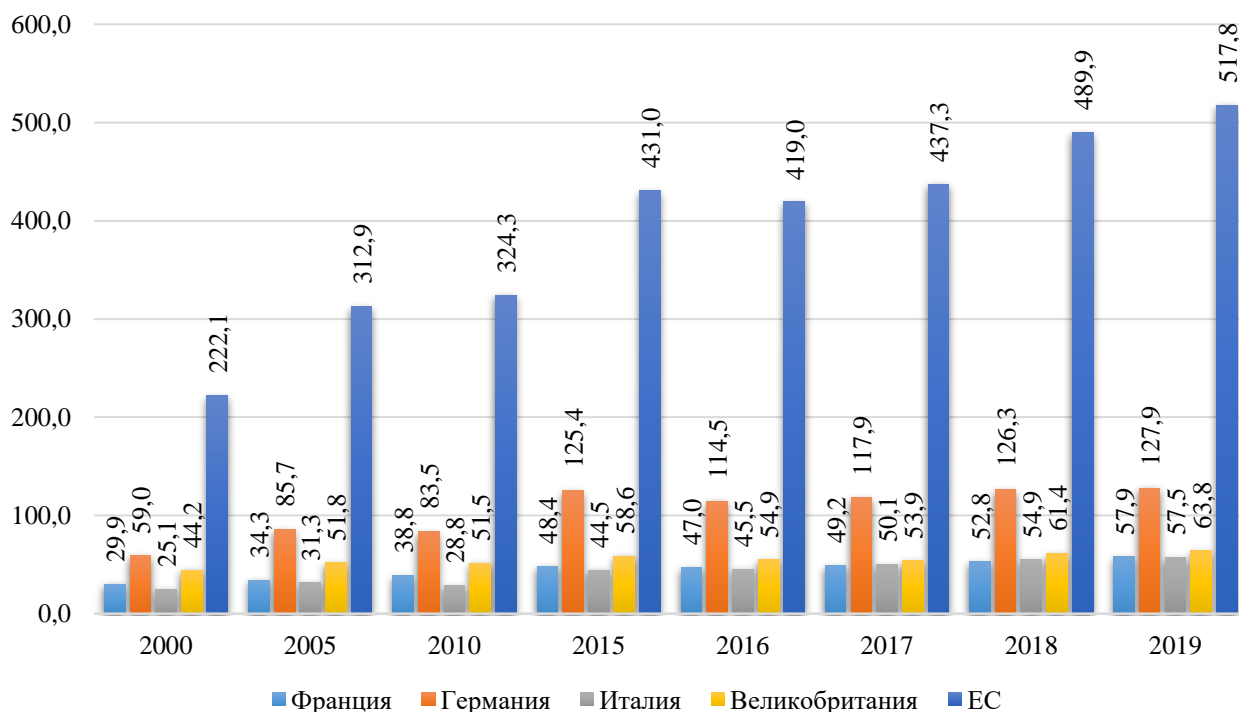


Рисунок 2. Динамика импорта товаров в США по основным партнерам в ЕС, 2000 – 2019 г. (млрд. долл.)

Источник: составлено на основе U.S. Trade in Goods and Services. International trade in goods and service. Bureau of economic analysis. 2020. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (accessed: 05.12.2020).

Таблица 3.

Дефицит внешней торговли товарами США со странами ЕС в 2000 – 2019 гг.
(млрд. долл.)

	Франция	Германия	Италия	Великобритания	ЕС
2000	-9,5	-29,6	-14,1	-2,8	-56,3
2005	-11,7	-50,9	-19,7	-13,0	-124,7
2010	-11,5	-35,0	-14,4	-2,4	-81,7
2015	-18,2	-75,3	-28,2	-2,1	-157,3
2016	-15,7	-65,0	-28,8	0,6	-147,9
2017	-15,5	-63,8	-31,6	2,6	-152,4
2018	-16,1	-68,6	-32,0	5,4	-169,5
2019	-20,1	-67,8	-33,7	5,7	-179,5

Источник: U.S. Trade in Goods and Services. International trade in goods and service. Bureau of economic analysis. U.S. Department of commerce. 2020. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (accessed: 05.12.2020)

Американской внешней торговле товарами со странами ЕС характерна диспропорция, выраженная в превалировании веса очень узкого числа стран-членов интеграции, свидетельствующая не столько о постоянстве торговых связей США с указанными государствами, сколько о роли в системе внешнеэкономических интересов США отдельных экономик.

Внешняя торговля США услугами со странами ЕС носит профицитный характер, не покрывающий, однако, дефицита торговли товарами (2019 г.): 70,7 млрд. долл. против (- 179,5 млрд. долл.). За 19 лет объем американского экспорта услуг в ЕС увеличился в 2,95 раз (с 94,7 млрд. долл. до 279,0 млрд. долл.), объем импорта услуг за тот же период увеличился в 2,47 раза (с 84,3 млрд. долл. до 208,3 млрд. долл.) (см. Таблица 4.).

Более чем двукратный рост американского экспорта услуг имел место в торговле с Францией, Германией и Великобританией, а в остальные страны ЕС - даже в 4,4 раза. Значительный вес Великобритании в структуре американской торговли услугами сохраняется, главным образом, благодаря статусу Лондона как мирового финансового центра. В США финансовым центром глобального значения является Нью-Йорк. Оба центра тесно связаны между собой.^{13, 14}

Динамика американского экспорта и импорта услуг по странам ЕС за рассматриваемый период претерпела значительные изменения, главное из которых заключается в том, что при сохранении позиций Франции, Германии,

¹³ The Global Financial Centres Index (GFCI 27). URL: <https://www.zyen.com/publications/public-reports/global-financial-centres-index-27/> (accessed: 10.08.2020).

¹⁴ Ушанов С.А., Коновалова Ю.А., Зарубин И.С. Торговое сотрудничество США и ЕС в контексте изменения американской внешнеэкономической политики // Вестник МГИМО-Университета. 2020. № 13 (5). С. 31 – 54.

Италии и Великобритании в качестве основных торговых партнеров, их совокупный вес постепенно снижается при одновременном росте долей других участников европейской интеграции (см. Таблица 4.).

Таблица 4.
География американского экспорта и импорта услуг с ЕС в 2000-2019 гг.
(млрд. долл./%)

Экспорт услуг в ЕС (Млрд. долл.)						Экспорт услуг в ЕС (%)				
	Франция	Германия	Италия	Великобритания	ЕС	Франция	Германия	Италия	Великобритания	Другие страны ЕС
2000	10,4	15,9	5,6	32,5	94,7	11,0	16,8	5,9	34,3	32,0
2005	12,6	20,4	6,9	44,6	130,7	9,6	15,6	5,3	34,1	35,3
2010	17,9	26,5	8,4	55,8	184,9	9,7	14,3	4,5	30,2	41,3
2015	19,8	31,1	8,3	70,2	235,5	8,4	13,2	3,5	29,8	45,1
2016	20,1	33,2	8,3	69,7	244,3	8,2	13,6	3,4	28,5	46,3
2017	20,1	34,4	8,7	74,7	259,8	7,7	13,2	3,3	28,8	46,9
2018	21,9	35,9	9,6	80,4	271,5	8,1	13,2	3,5	29,6	45,6
2019	22,4	36,6	9,6	73,2	279,0	8,0	13,1	3,4	26,2	49,2
Импорт услуг из ЕС (Млрд. долл.)						Импорт услуг из ЕС (%)				
	Франция	Германия	Италия	Великобритания	ЕС	Франция	Германия	Италия	Великобритания	Другие страны ЕС
2000	11,3	16,7	6,5	26,8	84,3	13,4	19,8	7,7	31,8	27,3
2005	13,4	24,3	8,5	32,3	113,4	11,8	21,4	7,5	28,5	30,8
2010	17,7	31,3	8,9	44,5	150,2	11,8	20,8	5,9	29,6	31,8
2015	17,8	33,4	9,3	56,4	177,1	10,1	18,9	5,3	31,8	34,0
2016	17,5	34,7	9,7	53,7	178,6	9,8	19,4	5,4	30,1	35,3
2017	19,4	35,7	10,4	59,6	192,9	10,1	18,5	5,4	30,9	35,1
2018	19,5	33,0	11,2	62,2	196,0	9,9	16,8	5,7	31,7	35,8
2019	20,4	34,9	12,1	62,3	208,3	9,8	16,8	5,8	29,9	37,7

Источник: U.S. Trade in Goods and Services. International trade in goods and service. Bureau of economic analysis. U.S. Department of commerce. 2020. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (accessed: 05.12.2020).

Не исключено, что в результате выхода Великобритании из ЕС показатели уже за 2020 г. будут совершенно иными: очевидно, что доля Королевства уже будет соотноситься только с Европой и общими показателями торговли США, при одновременном перераспределении долей других участников интеграции в пользу Германии, Франции, Италии и других региональных лидеров. Безусловно, пересмотру подлежит внешнеторговая политика и таможенно-тарифная политика Великобритании, которая может привести, в том числе, и к

изменению пропорций участия стран в международной торговле товарами и услугами.

Развитию американско-английских экономических отношений посвящен отдельный раздел в рамках «Повестки внешней торговли на 2020 г. и отчет о торговле за 2019 г.». Как известно, США с самого начала вступали за выход Великобритании из ЕС, как только стало известно о проведении референдума. В 2017 г. США и Великобритания создали Рабочую группу по вопросам торговли и инвестиций. В настоящее время между партнерами подписаны соглашения о торговле вином, соглашение о взаимном признании ряда дистиллированных алкогольных напитков/спиртных напитков, и соглашение о взаимном признании сертификатов на морское оборудование.

Детализированный анализ структуры американской торговли услугами со странами ЕС обнаруживает, что в 2019 г. первое место в американском экспорте услуг в ЕС занимали «Другие услуги» - 28,6%, на «Платежи/поступления о использовании прав интеллектуальной собственности» пришлось 18,58%, на «Туристические услуги, включая образовательные услуги» - 15,97%, доля «Финансовых услуг» составила 13,94%, «Транспортные услуги» - 10,4%, «Услуги по техническому обслуживанию и ремонту» - 3,85%, «Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги» - 6,2%, «Страховые услуги» - 1,85%.

Структура американского импорта услуг в 2019 г. в страны Европейской экономической интеграции выглядит следующим образом: вес «Других услуг» составил 22,47%, доля «Туристических услуг» - 23,92%, «Транспортные услуги» остаются в пределах 18%, «Страховые услуги» составили 3,9%, «Финансовые услуги» - 7,48%, импорт «Платежей/поступлений за использование прав интеллектуальной собственности» составил 11,9%, доля «Телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг» - 6,14% (см. Таблица 5.).

То обстоятельство, что в торговых отношениях с США выделяется группа явно выраженных лидеров, свидетельствует, что Вашингтон не склонен рассматривать ЕС как целостный и единый субъект мирового хозяйства; он выстраивает экономические связи, исходя из индивидуальных характеристик каждого члена интеграции. Хотя доля «других стран» постепенно увеличивается, основой вес торгового сотрудничества ложится на ограниченное число участников ЕС.

Таблица 5.

Экспорт и импорт услуг США в/из ЕС в 2000-2019 гг. (млрд. долл.)

	2000	2005	2010	2015	2019
Американский экспорт услуг в ЕС	94,7	130,7	184,9	235,5	279,0
Обслуживание и ремонт	н/д	н/д	3,9	5,7	9,3
Транспортные услуги	11,7	15,8	21,2	24,4	27,3
Туризм и образование	25,4	24,3	31,6	40,3	38,9
Страхование	1,1	2,3	3,6	4,1	4,0
Финансовые услуги	н/д	н/д	28,6	34,2	43,0
Платежи/поступления за использование прав интеллектуальной собственности	22,1	26,9	35,3	43,0	44,8
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	н/д	н/д	10,1	13,6	18,3
Другие бизнес услуги	н/д	н/д	40,0	57,9	80,5
Американский импорт услуг из ЕС	84,3	113,3	150,2	177,1	208,3
Обслуживание и ремонт	н/д	н/д	2,9	3,7	3,8
Транспортные услуги	19,9	28,3	30,6	35,0	37,5
Туризм и образование	23,3	25,0	27,4	29,7	42,1
Страхование	4,5	9,7	13,1	11,3	9,3
Финансовые услуги	н/д	н/д	10,6	15,9	18,0
Платежи/поступления за использование прав интеллектуальной собственности	6,8	10,0	14,6	15,9	20,1
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	н/д	н/д	9,3	9,4	14,0
Другие бизнес-услуги	н/д	н/д	30,2	43,5	47,5

Источник: U.S. Trade in Goods and Services. International trade in goods and service. Bureau of economic analysis. International transactions tables. U.S. Department of commerce. 2019. URL: https://apps.bea.gov/international/bp_web/tb_download_type_modern.cfm?list=144&RowID=30672 (accessed: 15.03.2020)

Политика протекционизма не сказалась на главных характеристиках торговли США с Евросоюзом: продолжился рост товарооборота, сохранилось доминирование «узкого набора стран». В краткосрочном периоде можно констатировать эффективность этой политики, которая позволила сократить внешнеторговый дефицит США, пусть даже незначительно. Несмотря на то, что вопрос о создании зоны свободной торговли ТТИП снят с повестки дня, поиск путей оптимизации взаимной торговли остаётся открытым¹⁵.

¹⁵ Ушанов С.А., Коновалова Ю.А., Зарубин И.С. Торговое сотрудничество США и ЕС в контексте изменения американской внешнеэкономической политики // Вестник МГИМО-Университета. 2020. № 13 (5). С. 31 – 54.

Исследование показало, что основными тенденциями американо-европейского торгового сотрудничества являются:

- Превалирование узкого набора членов ЕС, оттягивающих на себя более половины товаропотока, среди которых: Франция, Германия, Италия, Великобритания. Происходит постепенное сокращение веса 4-х указанных стран в американской торговле в пользу других членов ЕС;

- Основу американо-европейской торговли товарами составляют промежуточные товары; инвестиционные товары, за исключением автомобилестроения; потребительские товары, за исключением автомобилей и продуктов питания (более 20% от общего экспорта товаров в ЕС и около 75% от импорта);

- Увеличилась доля стран ЕС в формировании внешнеторгового дефицита США (с 12,6% до 20,7% за 19 лет);

- Статус Лондона, как международного финансового центра, обеспечивает Великобритании лидирующее место в американо-европейской торговле услугами.

Инвестиционное сотрудничество. Иностранное инвестирование рассматривается США, как один из наиболее эффективных инструментов внешнеэкономической экспансии, позволяющее, в частности, обойти нетарифные барьеры. Однако, экономическая политика Д. Трампа в отношении американских ПИИ и деятельности американских ТНК скорее была направлена на возврат не только производственных комплексов в национальную экономику, но и на возврат налоговых поступлений, сократить которые стремится корпоративный сектор, размещая юрисдикции в странах с льготным режимом налогового обложения. Вплоть до 2018 г. объем американского экспорта ПИИ увеличился более, чем в 2 раза - с 146,2 до 327,7 млрд долл.¹⁶, но в результате налоговой реформы, проведенной в конце 2017 г. и направленной на «возврат» американского бизнеса в материнскую экономику, в 2018 г. показатель составил (- 194,4 млрд. долл.). По итогам 2019 г. экспорт американских ПИИ составил 93,5 млрд. долл.

Величину американского экспорта ПИИ нельзя считать абсолютной в том смысле, что она складывается, в том числе, и из репатриированных американских ПИИ. Данные по экспорту американских ПИИ за 2019 г. идут со знаком «+» и составляют 93,5 млрд. долл., показатель также включает в себя репатриированные прибыли в размере (- 30,76 млрд. долл.) в разрезе по отраслям. На страны ЕС из 93,5 млрд. долл. приходится (- 575 млн. долл.), включающие и объем репатриированных средств: более (- 73,9 млрд. долл.) было

¹⁶ Последние скорректированные данные на 2020 г.

репатрировано из Ирландии ((- 49,6 млрд. долл.) из которых пришлось на «Холдинговые компании») (см. Таблица 6.).

Таблица 6.

Экспорт американских ПИИ в 2019 г. по основным странам и видам деятельности (млн. долл.)

	Всего	Добывающая промышленность	Промышленные производства	Оптовая торговля	Информация	Депозитарные институты	Финансы и страхование	Профессиональные, научные и технические	Холдинговые компании	Другие виды деятельности
Всего	93552	-2807	63370	18339	2716	7233	-1114	2306	-26838	30346
Канада	29889	-2493	5611	165	411	593	10753	-474	15332	-10
Германия	14423	23	2323	-117	569	н/д	1790	368	2940	н/д
Ирландия	-73956	13	7353	-46	-6156	н/д	-42114	821	-49627	н/д
Люксембург	12195	35	-229	н/д	553	н/д	18331	-1452	-9425	2686
Нидерланды	5497	-346	5641	1171	2964	н/д	-2448	-175	-2310	н/д
Норвегия	-3592	-487	169	31	-147	н/д	25	н/д	н/д	н/д
Швейцария	13723	59	7341	3553	609	46	47	550	-45	1563
Великобритания	32010	-930	7017	1617	1085	-1618	6730	1395	14868	1845
Бермудские ост.	-32554	-47	313	н/д	-224	5	-5890	-7	-27453	н/д
Карибские ост.	21252	-402	1035	-223	-53	н/д	2091	-117	17738	н/д
Сингапур	27798	108	2623	7401	1309	642	184	-161	11554	4138
ЕС (28)	-575	-1556	32100	902	-1462	4914	-16165	1421	-43385	22657

Источник: составлено автором на основе <https://www.bea.gov/international/di1usdbal.htm> - Официальный сайт Бюро экономического анализа США, Департамент торговли США, U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data

В 2019 г., если не считать объема репатрированных из ЕС американских ПИИ, то в Союз было экспортировано 61,9 млрд. долл. американских ПИИ со знаком «+», из которых 51,78% (32,1 млрд. долл.) пришлось на «Обрабатывающие производства», 36,55% - на «Другие виды деятельности» (22,6 млрд. долл.), 7,93% пришлось на «Депозитарные институты» (4,9 млрд. долл.), 2,29% (1,4 млрд. долл.) – на «Профессиональные, научные и технические услуги», 1,45% (902 млн. долл.) на «Оптовую торговлю».

Общий объем репатрированных за 2019 г. прибылей американских корпораций по странам ЕС составил (- 62,57 млрд. долл.), из которых 69,34% (- 43,4 млрд. долл.) составила репатриация из «Холдинговых компаний», 25,84% (- 16,16 млрд. долл.) пришлось на «Финансовые и страховые услуги», 2,34% (- 1,4 млрд. долл.) – на «Информацию», 2,49% (- 1,55 млрд. долл.) – на «Добывающую промышленность».

Анализ американского импорта ПИИ из ЕС с 2000 по 2019 гг. показывает, что приток в США ПИИ носит не постоянный характер и за указанный период колебался с 15,37 млрд. долл. (2005 г.) до 467,6 млрд. долл. (2015 г.), за 19 выбранных лет объем ПИИ в США увеличился с 142,6 млрд. долл. до 261,4 млрд. долл. Отличительной чертой потока ПИИ в США является превалирование государств Европейской интеграции в структуре основных американских инвесторов, в 2019 г. на страны ЕС пришлось 40,75% (106,52 млрд. долл.), в 2010 г., например, доля ЕС составляла 55,92% (110,7 млрд. долл.); из стран-членов ЕС основными инвесторами в американскую экономику являются Франция – 2,95% (7,7 млрд. долл.), Германия – 16,1% (42,05 млрд. долл.), Нидерланды – 5% (13,1 млрд. долл.), Великобритания – 8,9% (23,2%).

Специализация ПИИ в экономику США была сосредоточена в следующих секторах: 36,3% пришлось на «Обрабатывающие производства» (из которых: 15,8% - «Химическая промышленность»), 12,63% - «Оптовая торговля, 10,3% - «Финансовые и страховые услуги». Сектор услуг и «Обрабатывающие производства» занимают практически равнозначные доли (на сектор услуг в совокупности приходится около 39%) (см. Таблица 7.).

Таблица 7.

Импорт ПИИ в США в 2019 г. по основным странам и видам деятельности
(млн. долл.)

	Всего	Промышленные производства	Оптовая Торговля	Розничная торговля	Информация	Депозитарные Институты	Финансы и страхование	Сфера недвижимости	Профессиональные, научные и технические услуги	Другие виды деятельности
Всего	261412	94944	33015	5452	8262	1725	27004	10294	16428	64287
Канада	36489	4919	1843	494	750	1220	2961	1 076	-658	23884
Франция	7702	3066	262	312	6038	-1659	-558	1231	-537	-453
Германия	42052	27911	592	н/д	1751	181	1364	-478	н/д	3614
Люксембург	5578	5065	648	н/д	-2071	0	550	644	-2380	н/д
Нидерланды	13093	5998	-171	-73	-271	н/д	-1677	299	5245	н/д
Швейцария	11316	8796	2454	21	н/д	н/д	н/д	-2	337	-395
Великобритания	23234	10667	8157	-34	-335	-2705	6540	402	-324	866
Бермуды	21523	482	719	н/д	-26	0	5458	н/д	н/д	9305
Австралия	16196	3413	-45	2	-12	310	-137	7	3451	9208
Япония	38526	13051	9659	810	720	1181	9685	406	1954	1059
ЕС (28)	106519	52764	13255	2744	н/д	-3360	7795	3737	9715	н/д

Источник: составлено автором на основе <https://www.bea.gov/international/di1usdbal.htm> - Официальный сайт Бюро экономического анализа США, Департамент торговли США, U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position Data

Среди европейских экономик профиль приложения ПИИ представлен следующим образом: 49,5% приходится на реальный сектор американской экономики «Обрабатывающие производства» (из них: 17,8% - «Химическая промышленность», 6,6% - «Производство компьютеров», 10,4% - «Транспортное оборудование»), 12,4% - приходится на «Оптовую торговлю», 7,3% - на «Финансовые и страховые услуги».

Преобладание узкого круга стран, с одной стороны, является конкурентным преимуществом данных участников ЕС, привлекающих на себя большинство потоков, что способствует росту и развитию их экономик; с другой стороны, не свободно от недостатков, поскольку свидетельствует о большей зависимости от североамериканского партнера и рисков, включенных в эту зависимость.

Исследование показало, что основными тенденциями американо-европейского инвестиционного сотрудничества являются:

- Основной объем экспорта американских ПИИ в страны ЕС сосредоточен на узком ярко выраженном числе стран, конкурентным преимуществом которых является наличие инвестиционно и налогово привлекательного режима/климата. Это является основанием для размещения на своей территории подавляющего числа аффилированных американских предприятий, специализация которых лежит в области деятельности холдинговых компаний, финансовых и страховых услуг, а также высокотехнологичных производств;

- География оттока и притока ПИИ из/в США по странам ЕС отражает превалирование ограниченного набора стран Союза, обладающих конкурентными преимуществами, среди которых: Ирландия, Нидерланды, Великобритания, Люксембург;

- Несмотря на репатриацию американских ПИИ, главным образом из холдинговых компаний, вплоть до 2017 г. отмечалась переориентация экспорта американских ПИИ не в реальный сектор экономики и сектор услуг стран ЕС, а именно в свои же холдинговые компании, зарегистрированные в странах с привлекательным режимом для ПИИ. Это свидетельствует о специфике выбора и направления американских капиталов по странам ЕС и заинтересованности именно в предоставляемых режимах, нежели в развитии производственных комплексов.

4. Выявлено, что основными противоречиями в торговой политике США и ЕС, в части «замороженного» соглашения ТТИП стали нетарифные барьеры ЕС, которые, как считают США, ограничивают товарную структуру и объем американских поставок в страны Европы.

Основная цель переговоров по ТТИП заключалась в устранении всех тарифных и, в первую очередь, нетарифных ограничений на пути товаров, услуг и инвестиций в отношениях между США и ЕС¹⁷.

Исследование показало, что нормы и стандарты, действующие в ЕС, и предъявляемые, главным образом, к стандартизации и сертификации этапов/модулей производства («New Approach» и «Global Approach directives»), являются главным барьером на пути доступа американской продукции на рынок ЕС, поскольку вынуждают внешнеэкономических партнеров изменять/гармонизировать не только национальные нормы и стандарты под европейские, но и изменять модули производства, что является высоко затратным. Вся продукция, поступающая в ЕС, должна пройти испытания в аккредитованных лабораториях ЕС. Если американская продукция аккредитована в центрах, расположенных вне Евросоюза, это не гарантирует ей прохождение аккредитации в центрах ЕС и признания зарубежных сертификатов органами Союза. Это увеличивает затраты и время выхода на европейский рынок, требует от американских органов тестирования и аккредитации проведения подобных мероприятий в ЕС. Меры, поддерживаемые в ЕС в отношении безопасности продуктов питания, животных и окружающей среды, необоснованно завышены и не соответствуют поставленным целям, поскольку не имеют подтверждения со стороны научного сообщества. Американские представители настаивают на гармонизации стандартов качества, применяемых в США и стандартов, применяемых в ЕС.

Таким образом, нетарифные барьеры в определенной степени способствуют расширению сети аффилированных предприятий американских ТНК в Европе и наоборот, европейских ТНК в США, а также их слияниям и поглощениям. По последним данным (2018 г.) США располагали 35,3 тыс. аффилированными предприятиями за рубежом (с контрольным пакетом акций)¹⁸, 16,2 тыс. из которых расположены в ЕС (Франция – 1,3 тыс., Германия – 1,8 тыс., Люксембург – 1,3 тыс., Нидерланды – 2,3 тыс., Великобритания – 4,1 тыс.).

¹⁷ Официальный сайт Торгового представителя США, T-TIP Round Information. URL: <https://ustr.gov/ttip/ttip-round-information> (accessed: 15.05.20)

¹⁸ Объем активов, продаж или чистой прибыли (+/-) по выбранным предприятиям должен превышать 25 млн. долл.

В современных условиях ПИИ и развитая сеть аффилированных предприятий за рубежом рассматриваются Штатами, как наиболее эффективный инструмент проникновения на иностранные рынки, поскольку нетарифные методы регулирования внешней торговли, применяемые в ЕС, в частности, допускают американские товары на рынок Европы только с учетом соблюдения норм, стандартов и лицензирования, принятых в Союзе, что значительно осложняет выход на данный рынок. Одновременно с этим, процесс слияний и поглощений американскими корпорациями европейского бизнеса позволяет выйти на рынок уже в адаптированных к необходимым условиям формах.

5. Определены возможные последствия для США и ЕС в случае подписания соглашения в формате условий «ТТИП».

SWOT-анализ позволил выявить сильные и слабые стороны потенциального соглашения ТТИП между США и ЕС, возможности и угрозы данного партнерства, риски и выгоды, с которыми потенциально могут столкнуться участники соглашения (см. Таблица 8.). С учетом характера проводимой Администрацией Д. Трампа внешнеэкономической политики и непредсказуемости решений в отношении будущего ТТИП и существовавшей угрозы эскалации американо-европейской «торговой войны», автором были разработаны сценарии и определены возможные последствия различных вариантов трансатлантического сотрудничества (см. Таблица 9.).

Их множественность объясняется сложностью вопроса и неопределённостью политики Соединенных Штатов. Несмотря на то, что ЕС является одним из ключевых экономических партнеров США, это не помешало повысить импортные пошлины на сталь и алюминий, поставить в Конгресс вопрос о повышении импортных пошлин (вплоть до 100%) на более, чем 400 товарных позиций, импортируемых из Союза.

С учетом результатов выборов Президента США осенью 2020 г., перспективы соглашения о ТТИП могут быть более, чем положительными и определенными. ЕС возлагает большие надежды на Дж. Байдена и «восстановление» экономических связей.

По мнению автора, наиболее близким к текущей обстановке сценарием развертывания событий, является «Сценарий б», предполагающий возврат к переговорному процессу о ТТИП, с возможным пересмотром как самой внешнеэкономической политики США, в целом, так и ряда условий самого соглашения, в частности.

Таблица 8.

SWOT-анализ результатов создания «ТТИП» или иного соглашения
между США и ЕС

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
1. Увеличение объемов внешней торговли США 2. Увеличение объемов внешней торговли ЕС 3. Увеличение доли развитых стран в международной торговле 4. Либерализация внешней торговли США и ЕС (в первую очередь в области нетарифных барьеров) 5. Увеличение объемов взаимных инвестиций США-ЕС	1. Снижение поступлений платежей от таможенных пошлин 2. Макроэкономические издержками адаптации партнеров в рамках ТТИП 3. Слабая поддержка общественности 4. Резкие колебания торгового баланса 5. Отложенный эффект действия соглашения (10-15 лет) 6. Возможное падение ВВП и сокращение числа рабочих мест
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
1. Расширение проникновения американских товаров на рынок ЕС 2. Расширение проникновения европейских товаров на рынок США 3. Сокращение дефицита текущего платежного баланса США 4. Сокращение дефицита торгового баланса США 5. Укрепление многосторонней торговой системы 6. Увеличение темпов экономического роста и занятости 7. Вытеснение работников из неконкурентоспособных отраслей и их потенциальное перемещение в другие сектора 8. Доступ стран на рынок государственных заказов партнера	1. Серьезное нетарифное регулирование торговли в странах ЕС (директивы «Новый подход», «Глобальный подход», маркировка «CE mark» и др.), осложняющее переговорный процесс 2. Угроза окружающей среде и снижение стандартов безопасности продуктов питания и другой продукции 3. Допуск на европейский рынок генно-модифицированной продукции и использование гормонов при выращивании крупного рогатого скота и птицы 4. Ослабление влияния профсоюзов в ЕС 5. Непредсказуемость решений Д. Трампа

Источник: Составлено автором

На скорость возврата к переговорному процессу во многом могут повлиять американские транснациональные корпорации, которые являются основными лоббистами, проводящими большинство встреч с членами Европейской Комиссии¹⁹. Большинство из них, это банковские и финансовые структуры, ИКТ гиганты. Всего в списке американских лоббистов присутствует 392 корпорации, больше всего встреч среди американских корпораций с 2014 г. по март 2019 г. провели «Google» - 213 (расходы составили 8 млн. Евро), «Microsoft Corporation» - 112 (5 млн. Евро), «IBM Corporation» - 90 (1,75 млн. Евро), «General Electric Company» - 79 (2,75 млн. Евро), «Uber» - 59 (0,8 млн. Евро).

¹⁹ Официальный сайт неправительственной организации «EU Integrity Watch». URL: <https://www.integritywatch.eu/> (accessed: 16.05.2020)

Таблица 9.

Возможные последствия вариантов трансатлантического сотрудничества

«Сценарий 1» - подписание соглашения о ТТИП		«Сценарий 2» - соглашение о ТТИП не подписано	«Сценарий 3» - США-отдельные страны ЕС и Великобритания	«Сценарий 4» - «по примеру ЮСМКА»	«Сценарий 5» - усиление США агрессивной политики	«Сценарий 6» - пересмотр условий ТТИП и подписание Соглашения
Положительные результаты	Негативные результаты	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Подписание соглашений о создании зоны свободной торговли (или преференциальных соглашений) на двусторонней основе со странами-членами ЕС в случае их выхода из группировки ▪ Преференциальные соглашения ▪ Односторонние торговые меры и санкции как «новый» метод 	Иные форматы сотрудничества			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Увеличение объемов взаимной торговли США-ЕС ▪ Увеличение объемов взаимных инвестиций США-ЕС ▪ Увеличение доли развитых стран в международной торговле ▪ Либерализация внешней торговли США и ЕС ▪ Продвижение американских и 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Снижение поступлений от таможенных пошлин ▪ Макроэкономические издержки адаптации партнеров в рамках ТТИП ▪ Слабая поддержка общественности и возможности возникновения общественных протестов ▪ Колебания торговых балансов ▪ Отложенный эффект действия 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Подписание соглашений о создании зоны свободной торговли на двусторонней основе с отдельными странами-членами ЕС в случае их выхода из группировки или пересмотра принципов функционирования интеграции ▪ Кризис или перебалансиро 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ В условиях переосмысления НАФТА и подписания соглашения о ЮСМКА (с ограничениями по времени в 16 лет и дальнейшей оценкой результатов через 6 лет и сохранением всех привилегий соглашения после возможного выхода из 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Усиление протекционистской политики, усиления санкций, увеличение импортных тарифов с одновременным расширением географии, увеличение числа и слияний и поглощений уже готового бизнеса в странах ЕС 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Пересмотр внешнеэкономической политики США ▪ Отмена ряда ранее принятых решений и реструктуризация санкций ▪ «Способствование» заключению «справедливого» торгового соглашения между ЕС и Великобританией

<p>европейских товаров на рынок партнера</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Сокращение дефицита торгового и платежного баланса США ▪ Увеличение темпов экономического роста и уровня занятости ▪ Получение доступа на рынок государственных заказов ▪ Усиление конкурентной борьбы, вытеснение неэффективных компаний 	<p>соглашения (10 лет)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Падение ВВП и сокращение уровня занятости ▪ Угроза окружающей среды и населения посредством снижения стандартов к выпускаемой и потребляемой продукции ▪ Допуск на рынок генно-модифицированной продукции и использование гормонов при выращивании скота и птицы ▪ Ослабление влияния профсоюзов 	<p>конкурентной борьбы</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Льготное налогообложение компаний ▪ Скрытые формы субсидирования для поддержки национальных производителей ▪ Проведение более агрессивного подхода во внешней торговле 	<p>вска сил в ЕС и пересмотр принципов функционирования интеграции как результат «Brexit» (или наоборот, принятие мер по усилению и укреплению позиций группировки в мире)</p>	<p>него), возможен вариант о заимствовании и ряда условий для США и ЕС</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ориентация только на национальные интересы (со стороны США) в ущерб партнерства 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Пересмотр положений Соглашения ТТИП ▪ Увеличение расходов на оборону в рамках НАТО ▪ «Присоединение» США к Парижскому соглашению по климату
---	--	---	--	--	---	---

Источник: составлено автором

170 корпораций, лоббирующих американские интересы через ЕК, – «компании и группы»²⁰, 75 – «торговые и бизнес организации», 80 – «неправительственные организации». Для сравнения, китайские интересы лоббируют только 9 представителей, были проведены 131 встреча, максимальный объем расходов составил 2,8 млн. Евро (Huawei Technologies).

Детализированный анализ статей соглашения о ТТИП показал, что интересы США в нем представлены достаточно полно, а значит восстановление переговорного процесса и подписание соглашения о ТТИП это только вопрос времени.

Научные публикации по теме исследования в журналах, входящих в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий ВАК Российской Федерации:

1. Ушанов С.А. Роль и место Соединенных штатов Америки в международном обмене товаров и услуг // Вестник РУДН, Серия Экономика. Том 25. №4. 2017. С. 498 – 509.

2. Ушанов С.А. Место США в глобальных потоках прямых иностранных инвестиций на современном этапе // Интернет-журнал «Науковедение». Том 9. №1 (январь-февраль 2017).

3. Ушанов С.А. Американские транснациональные корпорации и вопросы внешнеэкономической безопасности // Интернет-журнал «Науковедение». Том 9. №3 (май-июнь 2017).

4. Ушанов С.А., Коновалова Ю.А. ЕС в системе торговых интересов США // Вестник РУДН, Серия Экономика. Том 27. №2. 2019. С. 386-400.

5. Ушанов С.А., Сайар А.Р. США – Китай: худой мир лучше доброй «торговой войны» // Вестник РУДН, Серия Экономика. Том 8. №2. 2020. С. 273-287.

6. Ushanov S.A., Konovalova Yu.A. US-EU merchandise trade: key features and problem of disproportion // Series: Advances in Economics, Business and Management Research. Proceedings of the Fourth International Conference on Economic and Business Management (FEVM 2019). 2019. Vol. 106. Pp. 5-10.

7. Ушанов С.А., Коновалова Ю.А., Зарубин И.С. Торговое сотрудничество США и ЕС в контексте изменения американской внешнеэкономической политики // Вестник МГИМО-Университета. 2020. № 13 (5). С. 31-54.

²⁰По классификации ЕС

Научные публикации в иных научных изданиях:

1. Ушанов С.А. Трансформация внешней торговли США в XXI веке // Материалы научной конференции молодых ученых экономического факультета «Актуальные проблемы глобальной экономики», 18 апреля 2016 г., С. 359-366.

2. Ушанов С.А. Роль и место Великобритании во внешней торговле США в условиях выхода страны из Евросоюза // Материалы научной конференции молодых ученых экономического факультета «Актуальные проблемы глобальной экономики», 19 апреля 2017 г., С. 109-113.

3. Ушанов С.А. Торгово-экономическое сотрудничество США и стран-членов ЕС на современном этапе // Материалы межвузовской научно-практической конференции (Том 1). Москва, РУДН, 7 декабря 2017 г., С. 52-54.

4. Ушанов С.А. США в глобальных потоках прямых иностранных инвестиций // Экономика отраслевых рынков: формирование, практика и развитие. Самозанятость населения: правовое и экономическое регулирование. Сборник материалов межвузовской научной конференции и круглого стола, Москва, 2-3 февраля 2017, С. 224-227.

Ушанов Степан Андреевич (Россия)

«США-Евросоюз: внешнеэкономическая политика США в контексте Трансатлантического экономического партнерства»

В диссертационном исследовании рассматриваются основные теоретические подходы, описывающие особенности внешнеэкономической политики США в условиях Администрации Д. Трампа, заставляющие пересмотреть парадигму глобализационных процессов. Исправление «дисбаланса в мировой торговле» и провозглашение США курса на отмену свободной торговли и введение протекционизма направлено на восстановление ряда секторов экономики США, вклад в ВВП которых уменьшился при росте зависимости от импортных поставок, сокращение дефицита внешней торговли. Исследование позволяет оценить место и роль ЕС-28 в системе внешнеэкономических связей США, где ключевыми партнерами являются Великобритания, Франция, Германия и ряд других стран, обладающих льготным налоговым режимом для ПИИ и являющихся инвестиционно привлекательными для американских ТНК. Определено, что с учетом геополитической нестабильности, «торговых войн», политики протекционизма США, реализованной Д. Трампом, идущей в разрез нормам ВТО, дальнейшее сотрудничество США-ЕС в рамках трансатлантического вектора невозможно в контексте интеграционного блока. Перспективы партнерства при Администрации Дж. Байдена более оптимистичны.

Stepan A. Ushnov (Russia)

«USA-EU: foreign economic policy of USA in the context of Transatlantic economic partnership»

The thesis covers key theoretical approaches to the main features of foreign economic policy of USA. The author insists on re-estimation and review of the modern theories of globalization and trade. The author determined that solving the problem of «global trade imbalance» and USA's protectionism policy are aimed at supporting and recovery of American industries that depend on import supplies. The author determined the role and place of EU in the system of American external trade and economic relations. The author determined that the future cooperation of TTIP is possible under J. Biden policy but not the present policy of D. Trump.