

## ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Введение.....</b>   | <b>3</b>  |
| <b>Глава 1. Общая характеристика внешнеторговой стратегии США</b>            |           |
| 1.1 Место и роль США в мировой экономике и торговле.....                     | 5         |
| 1.2 Санкционные методы внешнеэкономической стратегии США .....               | 18        |
| <b>Глава 2. Внешнеэкономическая стратегия США в 2016-2018 гг.</b>            |           |
| 2.1 Политика протекционизма в отношении США с торговыми<br>партнерами .....  | 22        |
| 2.2 Торговый конфликт как элемент внешнеэкономической стратегии<br>США ..... | 28        |
| <b>Заключение .....</b>  | <b>38</b> |
| <b>Список использованных источников.....</b>                                 | <b>40</b> |
| <b>Приложение.....</b>   | <b>43</b> |

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Экономика США и особенно ее производственный сектор оказывают значительное и разностороннее воздействие на развитие мирового хозяйства. Осуществляется оно по многим каналам: через международную торговлю, где США остаются одним из крупнейших субъектов, вывоз капитала и мировую финансовую систему, в которой доллар - главная валюта и расчетная единица в международных торговых, инвестиционных, кредитных и иных операциях.

Развитие международной торговли существенным образом определяется целями внешнеэкономической политики ведущих стран-экспортеров и практикой их реализации.

В основе этой политики находятся теоретические взгляды правящих кругов этих государств и складывающиеся внутри общества отношения между торгово-промышленными кругами на основе компромиссов и противоречий, значимость их политических и экономических позиций в стране. Вместе с тем, охлаждение торгово-экономических отношений между какими-либо партнерами на мировой арене объективно содействует сближению конфликтующих государств с другими, ведет к формированию и усилению торговых блоков.

Так, реализация внешнеторговой политики США, особенно разработка и навязывание другим государствам антироссийских санкций, явились катализатором развития тесного сотрудничества между другими странами. В этом они видят возможность снизить уязвимость перед США, которые угрожают наказать их, благодаря доминирующему положению американского доллара в мировой финансовой системе.

Объект исследования - система международных торгово-экономических отношений.

Предмет исследования - внешнеэкономическая стратегия США.

Цель исследования - провести анализ внешнеэкономической стратегии США.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать место и роль США в мировой экономике и торговле.
- определить санкционные методы внешнеэкономической стратегии США.
- раскрыть политику протекционизма в отношении США с торговыми партнерами.
- рассмотреть торговый конфликт как элемент внешнеэкономической стратегии США.

Методологию настоящей работы составили методы общенаучного характера: анализа, дедукции, абстрагирования, синтеза, формально-логический и сравнительный методы.

Информационной базой работы стали статистические данные, опубликованные Всемирной торговой организацией, Организации экономического сотрудничества и развития, Бюро экономического анализа США, работы экономистов А.Ю. Давыдова, С.И. Долгова, Р.И. Зименкова и др.

Структура работы включает в себя: введение, две главы, заключение, список использованных источников и приложения.

# **ГЛАВА 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СТРАТЕГИИ США**

## **1.1 Место и роль США в мировой экономике и торговле**

США - основной финансовый центр мира, а американские фондовые рынки - безусловные лидеры. Колебания курса американского доллара вызывают глобальные последствия и сказываются на всех других мировых валютах.

Правительство США является крупнейшим в мире должником, опережая по объему государственного долга следующую за ними Японию более чем в 1,5 раза. Но при этом их казначейские обязательства пользуются наибольшим спросом на фондовых рынках и уходят по самым низким ставкам.

На значительной части товарных и большинстве инвестиционных рынков, в кооперационных поставках в межстрановом сообщении при производстве конечной продукции, особенно в высокодоходных звеньях глобальных цепочек создания стоимости, также главенствуют США с большим отрывом от других стран.

По оценкам Мирового банка, рост экономики США на 1% может приводить к повышению экономической активности в развитых странах на 0,8%, а в развивающихся - на 0,6% [6, с. 5].

Торговая и финансовая интеграция США с развитыми и многими развивающимися странами, особенно с Канадой, в Латинской Америке и Карибском бассейне имеет глубокие исторические корни и географическую привязку.

Именно эти регионы, чьи торговые и финансовые связи замыкаются главным образом на США, напрямую и наиболее сильно подвержены их влиянию и эффектам.

В 2016 г. на американскую экономику приходилось по различным оценкам и в зависимости от методик вычислений от 15,4% (расчет в текущих ценах в долларах США по паритету покупательной способности валют, ППС) до 25% (расчет в текущих ценах в долларах США по валютному курсу) мирового валового внутреннего продукта (ВВП), более 7 капитализации глобального фондового рынка, 1/5 часть мировых прямых иностранных инвестиций. Страна производит 1/5 часть продукции глобальной обрабатывающей промышленности (2016 г.), занимает важное место практически на всех мировых товарных и инвестиционных рынках, доминируя с большим отрывом от других стран на рынках услуг и в наиболее доходных звеньях глобальных цепочек создания стоимости [2, с. 132]. Поэтому из-за размеров, международных связей и влияния состояние и перспективы развития экономики США наиболее существенно в сравнении с остальными странами отражаются на мировых трендах.

Вместе с тем за последнее десятилетие в мировом хозяйстве произошли существенные изменения в соотношении сил между основными центрами экономической мощи. В результате более чем двадцатилетнего вялотекущего развития на фоне постоянно высокой вероятности срыва в рецессию Япония откатилась по многим макроэкономическим показателям с ведущих позиций в мировой экономике, хотя и остается одной из главных промышленных держав, сохраняя видное место в микроэлектронике, автомобилестроении, атомной энергетике, робототехнике.

Европейский союз (ЕС) и США все годы после мирового экономического и финансового кризиса 2008-2009 гг. (Великая рецессия) демонстрируют относительно низкие темпы роста в сравнении с началом 2000-х гг.

Резко возвысился, хотя также в последние годы на пониженных траекториях экономической динамики, Китай, вытеснивший США с первого места в мире по ВВП (оцененному по ППС), объему производства продукции обрабатывающей промышленности, экспорту товаров и другим показателям.

В 2017 г. валовой внутренний продукт США составил 19 386 млрд долл., или 17 093 млрд долл. в ценах 2009 г.. По сравнению с 2016 г. он увеличился на 2,3%, что примерно соответствует среднегодовому темпу его прироста, который наблюдался в течение всего восстановительного периода 2010-2017 гг. (2,2%). Такие темпы роста уступают показателям развития экономики страны начала 2000-х гг. (2,7%, в среднем за 2000-2007 гг.), а тем более 1990-х гг. (3,2%, 1990-1999 гг.) [17].

В мировой экономике восстановление после Великой рецессии в целом также еще продолжается. По мнению экспертов Мирового банка, «глобальные перспективы по-прежнему подвержены существенным рискам снижения, включая возможность финансового стресса, повышения протекционизма и роста геополитической напряженности. Особую тревогу вызывают долгосрочные риски и проблемы, связанные с низкой производительностью и возможностями потенциального роста».

В условиях сравнительно невысоких темпов экономического роста США набирают силу структурные изменения, продолжается снижение долевых показателей страны в мировой экономике. По оценке Мирового банка и Международного валютного фонда, в 2013 г. Китай впервые обогнал США по объему произведенного за год ВВП и постепенно довел свое преимущество до 13% в 2016 г., когда ВВП США составил 18 625 млрд долл., а Китая - 21 409 млрд долл. При этом доля Китая в мировом ВВП составила в 2016 г. 17,8%, а США - 15,4%, хотя 10 лет назад Китай отставал от США по долевым показателям в мировой экономике примерно в 2 раза (Приложение А).

Еще более негативная для США ситуация в плане поддержания мирового уровня конкурентоспособности складывается в промышленности. Активная фаза глобализации, которая пришлась на 1990-е - начало 2000-х гг., привела к оттоку из страны производственного и финансового капитала. В результате произошла деиндустриализация США, как, впрочем, и других развитых стран.

Если перед наступлением мирового экономического и финансового кризиса 2008-2009 гг. США производили почти 1/4 объема продукции обрабатывающей промышленности мира (23,4%, 2006 г.), то в 2016 г. - менее 1/5 (Приложение Б).

Мировой финансовый и экономический кризис не обошел стороной не только США и другие развитые страны, но и Китай. В 2008 и 2009 гг. промышленное производство Китая сократилось соответственно на 2,1 и 4,8% (для сравнения: США - на 1,9 и 7,1%). Но затем начался быстрый рост выпуска китайской промышленной продукции, увеличивался ее удельный вес в мировом производстве (Приложение В).

В результате в 2016 г. США произвели продукции обрабатывающей промышленности на сумму 2230 млрд долл., а Китай - почти в 1,5 раза больше: 3265 млрд долл. Особое место в мировой экономике и промышленном производстве, ввиду стратегического значения для будущего развития, занимают высокотехнологичные отрасли. Именно они определяют состояние производительных сил, основные тенденции их динамики и инновационную составляющую экономического роста.

Согласно классификации ОЭСР, к высокотехнологичному комплексу относятся отрасли обрабатывающей промышленности с наиболее высокой долей затрат на исследования и разработки (от 10 до 30% добавленной стоимости). Это пять отраслей: аэрокосмическая промышленность; фармацевтика; производство компьютеров, вычислительной техники и офисного оборудования; производство полупроводников, радио-, телевизионной аппаратуры и оборудования средств связи; производство измерительных, медицинских, навигационных, оптических и испытательных приборов.

Следующий по уровню инновационной составляющей комплекс обрабатывающей промышленности образуют отрасли, в затратах которых уровень исследований и разработок находится в пределах 5-10% (по добавленной стоимости).

Это так называемые отрасли средне-высоких технологий (Medium-High-Technology Industries).

К ним относится также пять отраслей:

- производство электрических машин и аппаратов;
- автомобильная промышленность;
- химическая промышленность (за исключением фармацевтики, которая относится к высокотехнологичным отраслям);
- производство железнодорожной и иной транспортной техники;
- машиностроение и оборудование.

Пока США удастся удерживать лидирующие в мире позиции по производству продукции отраслей высоких технологий, но с 2009 г. они существенно отстают от Китая в отраслях средневысоких технологий (Приложение Г).

Сохраняющееся превышение Соединенными Штатами китайского производства по комплексу отраслей высоких технологий определяется двумя отраслями (по данным за 2016 г.):

- аэрокосмическая промышленность: более чем восьмикратное превосходство США (выпуск отрасли по добавленной стоимости: США – 100 млрд долл., Китай – 12 млрд долл., для сравнения: ЕС – 42 млрд долл.);
- производство измерительных, медицинских, навигационных, оптических и испытательных приборов (США – 123 млрд долл., Китай – 41 млрд долл., ЕС – 41 млрд долл.).

По производству остальных отраслей комплекса у обеих стран пока наблюдается примерное равенство объемов выпуска.

Но принимая во внимание имеющиеся тренды, с большой вероятностью можно предположить, что Китай в состоянии перегнать США по выпуску продукции во всех высокотехнологичных отраслях.



В целом по объему производства комплекса высоко- и средне-высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности Китай опередил США уже в 2011 г., а в 2016 г. нарастил свое преимущество в выпуске этой продукции до 300 млрд долл. по добавленной стоимости (США – 1115 млрд долл., Китай – 1429 млрд долл.).

Однако по высоким технологиям он находится значительно позади США.

Успехи Китая в обрабатывающей промышленности достигнуты, в основном, за счет развития отраслей низкого и среднего уровня генерирования и использования инноваций и технологий.

Американские компании сохраняют мировое лидерство с большим отрывом от китайских фирм в ИКТ и средствах связи, наноматериалах, биофармакологии, создании роботов и других передовых технологиях.

Таким образом, в настоящее время в мировой обрабатывающей промышленности лидирует Китай, с большим отрывом опережая США по объемным показателям, в том числе комплекса отраслей высоких и средне-высоких технологий в целом. Вместе с тем он значительно уступает США в двух важных отраслях этого комплекса: аэрокосмической и приборостроении и в технологическом развитии целого ряда производств высокого уровня технологий и инноваций. По-видимому, американское технологическое превосходство в этих отраслях сохранится еще надолго, но разрыв между Китаем и США в объеме выпускаемой продукции обрабатывающей промышленности и ее технологического ядра (отраслей высоких и средне-высоких технологий) будет и далее увеличиваться в пользу Китая.

Сохраняющееся превышение Соединенными Штатами китайского производства по комплексу отраслей высоких технологий определяется двумя отраслями (по данным за 2016 г.):

– аэрокосмическая промышленность: более чем восьмикратное превосходство США (выпуск отрасли по добавленной стоимости: США - 100 млрд долл., Китай - 12 млрд долл., для сравнения: ЕС - 42 млрд долл.);

– производство измерительных, медицинских, навигационных, оптических и испытательных приборов (США - 123 млрд долл., Китай - 41 млрд долл., ЕС - 41 млрд долл.) [13, с. 5].

По производству остальных отраслей комплекса у обеих стран пока наблюдается примерное равенство объемов выпуска. Но принимая во внимание имеющиеся тренды, с большой вероятностью можно предположить, что Китай в состоянии перегнать США по выпуску продукции во всех высокотехнологичных отраслях.

В целом по объему производства комплекса высоко- и средне-высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности Китай опередил США уже в 2011 г., а в 2016 г. нарастил свое преимущество в выпуске этой продукции до 300 млрд долл. по добавленной стоимости (США - 1115 млрд долл., Китай - 1429 млрд долл.) [4, с. 23]. Однако по высоким технологиям он находится значительно позади США. Успехи Китая в обрабатывающей промышленности достигнуты, в основном, за счет развития отраслей низкого и среднего уровня генерирования и использования инноваций и технологий. Американские компании сохраняют мировое лидерство с большим отрывом от китайских фирм в ИКТ и средствах связи, наноматериалах, биофармакологии, создании роботов и других передовых технологиях.

Таким образом, в настоящее время в мировой обрабатывающей промышленности лидирует Китай, с большим отрывом опережая США по объемным показателям, в том числе комплекса отраслей высоких и средне-высоких технологий в целом. Вместе с тем он значительно уступает США в двух важных отраслях этого комплекса: аэрокосмической и приборостроении и в технологическом развитии целого ряда производств высокого уровня технологий и инноваций. По-видимому, американское технологическое превосходство в этих отраслях сохранится еще надолго, но разрыв между Китаем и США в объеме выпускаемой продукции обрабатывающей промышленности и ее технологического ядра (отраслей высоких и средне-высоких технологий) будет и далее увеличиваться в пользу Китая.

В мировой экономике внешняя торговля всегда играла важную роль. С глобализацией ее значение для экономического развития многократно усилилось: по темпам роста мировая торговля значительно опережала глобальный ВВП с середины 1980-х гг. В 2016 г. мировой экспорт составил 20,8 трлн. долл., что превышает размер мирового ВВП (при расчете в долл. США по валютному курсу) [18].

В течение последних десятилетий развитие внешней торговли происходило в условиях ее либерализации. Открытие внешних рынков, снижение тарифов, пошлин и нетарифных барьеров, интернационализация производства вели к расширению экспорта товаров, услуг, капитала из США и других развитых стран в развивающиеся экономики и к активизации внешней торговли, требовали создания соответствующих регуляторных механизмов.

Современные правила внешнеторговой деятельности достаточно разнообразны и сложны, они регулируются системой многочисленных международных, двусторонних и региональных договоров, в первую очередь в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) и для США - Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Большая часть американской торговли осуществляется в рамках режима наибольшего благоприятствования.

Долгое время, вплоть до последних лет США выступали наиболее активным участником внешнеторговой деятельности, сторонником развития международной конкуренции, устранения ограничений на пути движения товаров и услуг и в целом ее либерализации. В 2016 г. их доля в мировом экспорте товаров и услуг составила 10,5% (второе место в мире после Китая), а в мировом импорте - 13,3% (первое место).

В силу размеров экономики и объемов внешнеторговой деятельности США оказывают наиболее сильное влияние на развитие других стран. При этом сами они относительно слабо зависят от конъюнктуры на внешних рынках.

Особенно ярко эта односторонняя зависимость проявилась в период мирового экономического и финансового кризиса 2008-2009 гг., когда начавшийся в США спад производства быстро перекинулся на другие экономики.

По оценкам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), степень интеграции США в мировую экономику по каналам внешней торговли составила в 2014 г. 11% - самый низкий показатель среди развитых стран. Если же в расчет принимать поставки через зарубежные и иностранные филиалы компаний, то этот показатель вырастет до 13%, но все равно будет самым незначительным в ОЭСР [7, с. 25].

Для многих стран и регионов США выступают доминирующим контрагентом по внешнеторговым операциям. По оценкам экспертов, примерно для одной пятой части стран мира США - крупнейшее экспортное направление и главный рынок сбыта производимой продукции, особенно для стран Латинской Америки и Карибского бассейна, Азии и АТР. Наиболее сильно зависят от экспорта в США центральноамериканские государства.

Весьма разнообразные и тесные экономические отношения связывают США с ЕС. Они развивались по восходящей со времен Второй мировой войны, становились все более сложными и взаимозависимыми, охватывая не только торговую, но и инвестиционную и финансовую деятельность.

Существуют определенные различия между странами в формах экспорта товаров на американский рынок. Так, Китай, Канада, Мексика, Республика Корея, Индия и др. поставляют продукцию американским потребителям, главным образом, по каналам торговли, в то время как Япония, Великобритания, Германия, Франция, Швейцария делают это в основном через американские филиалы своих компаний.

В структуре внешней торговли США на товары приходится 66,5% экспорта и 82,4% импорта, а остальное составляют услуги. Экспорт товаров идет в основном в Канаду, ЕС, Мексику и Китай (более 60% его общего объема).

Эти же страны выступают и главными поставщиками товаров на рынок США. Более двух третей импортируемых товаров поступает из Китая (24%), Европейского союза (20%), Мексики и Канады (в совокупности 24%).

За последние 10 лет имели место два крупных снижения мировой торговли в целом и товарного экспорта в частности, в том числе в США: в 2009-2010 и 2015-2016 гг. (Приложение Д).

Первое из них явилось следствием финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг., когда мировой ВВП впервые за время после Второй мировой войны сократился в абсолютных значениях. В восстановительном периоде темпы роста мировой торговли замедлились, а волатильность увеличилась. В результате динамика внешней торговли стала менее устойчивой, а вследствие падения цен на энергоносители, которое началось летом 2014 г., в 2015-2016 гг. произошло абсолютное и значительное сокращение объемов мировой торговли.

Основные конкуренты на мировом рынке - США и Китай - имеют сейчас примерно одинаковые показатели внешнеторгового оборота товаров: в 2016 г. у США он был равен 3706 млрд долл. (экспорт - 1455 млрд долл., импорт - 2251 млрд долл.), а у Китая - 3685 млрд долл. (экспорт - 2098 млрд долл., импорт - 1587 млрд долл.) [18].

Первая из стран доминирует по импорту товаров, вторая - по экспорту. Но Китай значительно опережает США по темпам ежегодного прироста объема внешней торговли. Так, если США за последние 10 лет смогли увеличить экспорт своих товаров в 1,4 раза, то Китай - более чем в 2 раза. В результате происходит дальнейшее укрепление роли Китая как «мировой фабрики».

В структуре товарного экспорта США на мировой рынок более 2/3 составляет продукция обрабатывающей промышленности (968 млрд долл., 2016 г.). Но одновременно Китай экспортировал в 2016 г. продукции обрабатывающих отраслей на сумму, более чем в 2 раза превышающую показатель США (2004 млрд. долл.).

За последние 15 лет на мировом рынке продукции обрабатывающей промышленности произошли глубокие структурные сдвиги. Удельный вес США в мировом экспорте товаров этой отрасли сократился с 2000 г. по 2016 г. в 1,6 раз, а Китая - увеличился почти в 4 раза (Приложение Е).

Особенно серьезная реструктуризация произошла на мировом рынке офисного и телекоммуникационного оборудования.

Доля США упала почти в 2 раза, а Китая - выросла более чем в 7 раз. Сейчас поставки на мировой рынок продукции этой отрасли почти на 1/3 идут из Китая.

При тех финансовых, людских, материальных ресурсах и резервах, которые есть у Китая, нет сомнений, что при сохранении существующих трендов (в том числе и понижательных) в условиях эволюционного развития мировой экономики он в перспективе обойдет США не только по ВВП или объему промышленного производства, но и по другим показателям, в том числе по выпуску продукции отраслей высоких технологий и услуг, хотя сейчас преимущество США в этих отраслях представляется недостижимым. Но 30 лет назад казалось, что и по развитию промышленности Китай находится далеко позади США. А понадобилось всего лишь одно поколение, чтобы Китай вышел на первое место в мире по этим показателям.

Грозит ли потеря лидерства США по объемным показателям производства и торговли, а в дальнейшем, возможно, и услуг и выход Китая на первое место в мире сломом продержавшегося 70 лет международного экономического порядка и разделения труда. По всей видимости, нет. По крайней мере, пока.

Во-первых, структурные сдвиги на мировой экономической арене представляют естественный ход событий и следствие происходивших последние 30 лет процессов интенсивной глобализации, конкуренции, либерализации мировых рынков, действия других экономических законов. Высокие темпы роста Китая были обусловлены в первую очередь низкими издержками на рабочую силу.

Так было в Японии в период «японского чуда», затем в странах Юго-Восточной Азии. Но как только заработные платы в этих странах достигали определенного предела, капитал начинал искать производственные площадки в других странах и регионах мира с более низкими издержками. Есть еще Индия с почти такой же, как и в Китае, численностью населения и более низкой по сравнению с ним степенью удовлетворения внутреннего спроса, другие страны Центральной и Южной Азии, Африка с численностью населения почти в 1 млрд чел., страны Латинской Америки, с которыми США всегда имели наиболее тесные экономические связи [20].

Некоторые исследователи, например, допускают смещение в будущем центра мирового экономического роста из Китая в страны Южной Азии, Африки или Латинской Америки. С нашей точки зрения, такой сценарий мирового развития реально пока не просматривается, разве что гипотетически - уж очень велик запас прочности в Китае в виде низкой оплаты труда, самых современных производственных мощностей, влияния государства, размера золотовалютных резервов, численности населения в рамках одной юрисдикции и объема неудовлетворенного спроса.

Во-вторых, США, постепенно уступая Китаю первое место по количественным и макроэкономическим показателям, остаются мировым и далеко опережающим другие страны лидером по качественным характеристикам производства и ведения бизнеса, технологиям, уровню развития науки и техники, мировым финансам. Так, они не только глубоко интегрированы в глобальные финансовые рынки, но и осуществляют там свой диктат. Им нет равных в ноу-хау в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), все базовые платформы в программировании - американские, крупнейшие компании - американские. Практически полное доминирование со стороны США наблюдается в области идей и перспективных разработок ИКТ. Правда, в расходовании средств на НИОКР в целом Китай в последние годы быстро сокращает отставание от США.

Например, в 2015 г. расходы на исследования и разработки в США составили 497 млрд долл., а в Китае - 409 млрд долл.. Но по уровню качества и развития инфраструктуры научно-технической, образовательной, исследовательской, проектной деятельности американская экономика далеко опережает все страны мира, в том числе и Китай.

В-третьих, в мире никого особо не волнует экономическая ситуация в Китае, точнее - перспективы ее ухудшения. То, что производят и экспортируют китайские компании, может быть выпущено по сопоставимым ценам и качеству десятком других стран, например в той же Южной или Юго-Восточной Азии.

А состояние американской экономики волнует весь мир. Правительства, предприниматели, эксперты и обыватели других стран постоянно следят за динамикой экономики США, темпами ее роста сегодня и в перспективе, ставкой Федеральной резервной системы (ФРС), динамикой товарных, в первую очередь энергетических и фондовых рынков. Более того, в современной конфигурации мирового экономического пространства все перечисленные выше акторы заинтересованы в том, чтобы экономика США развивалась, по возможности, без сбоев, потому что именно эта страна через систему разнородных международных экономических связей во многом определяет их собственное благополучие.

В-четвертых, при всем многообразии субъектов, связей и зависимостей в мировой экономике, сложившихся к настоящему времени, можно выделить упрощенную, но вместе с тем и структурообразующую схему, которая отражает систему отношений и магистральный тренд глобального производства.

По нашему мнению, она может быть сведена к следующей конструкции устройства современного производства из трех компонентов: США - Лаборатория, Китай - Фабрика, весь мир - Потребители. Все три компонента производственного процесса сосуществуют, дополняют друг друга, каждый из них выполняет свою функцию и получает выгоду.



Как показывает опыт последних 10 лет развития после Великой рецессии, такая система мировых производственных отношений обладает высокой устойчивостью, но, скорее всего, только в условиях мирного, эволюционного развития, при отсутствии между центрами мировой экономической и военной мощи серьезного конфликта.

## **1.2 Санкционные методы внешнеэкономической стратегии США**

В течение последних десятилетий развитие внешней торговли происходило в условиях ее либерализации.

Открытие внешних рынков, снижение тарифов, пошлин и нетарифных барьеров, интернационализация производства вели к расширению экспорта товаров, услуг, капитала из США и других развитых стран в развивающиеся экономики и к активизации внешней торговли, требовали создания соответствующих регуляторных механизмов. Современные правила внешнеторговой деятельности достаточно разнообразны и сложны, они регулируются системой многочисленных международных, двусторонних и региональных договоров, в первую очередь в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) и для США – Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА). Большая часть американской торговли осуществляется в рамках режима наибольшего благоприятствования.

Россия в современной ситуации возникновения и развития жестоких торговых войн является не более, чем «товарищем по несчастью» всех стран, не по своей воле оказавшихся на фронтах торговой войны с США.

Обсуждения новых санкций в отношении России, прошедшие 21 августа 2018 г. в американском Конгрессе, только подтверждают реальные намерения Вашингтона. И есть сенаторы в США, которые хотели бы попробовать нанести максимальный ущерб России, но даже самые ожесточенные «ястребы» не готовы рассматривать нефтегазовую часть этого

варианта, так как Россия является крупнейшим экспортером природного газа в мире и производит в три раза больше сырой нефти, чем Иран. Если убрать Россию с этого рынка, начнется глобальный энергетический кризис.

Одна из очередных мер - запрет на поставку в Россию американских электронных устройств и комплектующих двойного назначения, но на мировом рынке имеются и другие поставщики подобных устройств. Есть аналогичные образцы того, что российские предприятия закупают у США, и в третьих странах, в том числе в КНР.

Оружейный рынок построен на универсальном круговом обмене, а потому выход из ситуации может быть найден в любом случае.

Еще одно направление усилий главы Белого дома - попытка с помощью санкций не допустить реализации проекта газопровода «Северный поток-2».

Если Европа не сможет получать дешевый российский газ по трубам, то ей, волей не волей, придется закупать сжиженный американский по завышенным ценам, чего с нетерпением ждут американские газодобывающие компании.

Не удивительно, что страны Евросоюза открыто высказывают недовольство подобной политикой США.

Ведь санкции против «Северного потока-2» затронут и зарубежные компании, финансирующие строительство газопровода.

Так, в январе 2018 г. тогдашний глава МИД Германии Зигмар Габриэль обвинил США в смещении политических и экономических интересов.

Он заявил, что Вашингтон хочет выдавить российский газ с европейского рынка, чтобы открыть туда дорогу американскому.

В любом торговом соглашении есть как выигрывающие, так и проигрывающие отрасли, поэтому в случае с ТТП, например, будет разработана задача найти механизмы перераспределения выгод от международной торговли для американских производителей.

Президент США заботится, прежде всего, о возможных результатах предстоящих выборов.

Ему важен экономический рост в собственной стране, увеличение количества рабочих мест.

Именно этим оправдывается экономическая экспансия Америки на мировых рынках.

Ее цель - чтобы как можно больше продавалось американских готовых товаров и американского сырья.

Президент США с самого начала не скрывал, что собирается защищать экономические интересы своей страны самыми агрессивными методами. «Торговые войны - это хорошо, и их легко выиграть», - написал он в своем Твиттере в марте 2018 года.

Тогда его давняя инициатива - обложить иностранные сталь и алюминий высокими пошлинами - наконец стала воплощаться в жизнь.

Ввозные тарифы на сталь были повышены до 25%, а на алюминий - до 10% [13, с. 5].

Под раздачу попала не только «кругом виноватая» Россия, но и, казалось бы, партнер США Евросоюз, который не замедлил выразить свое возмущение и ввести ответные пошлины на ряд американских товаров.

Между ЕС и США постоянно возникают споры по торгово-экономическим вопросам.

Спор между ЕС и США по вопросу о соответствии ряда положений американского законодательства правилам международной торговли начался еще в 1971 году, когда вступил в силу закон, разрешающий компаниям США не платить налоги с определенной части экспортной выручки.

В последствии США неоднократно вносили изменения в этот закон с целью приведения его в соответствие с нормами ГАТТ и ВТО, однако, документ по-прежнему якобы предоставляет возможность получения экспортерами «незаконных государственных субсидий».

Стремясь наказать европейского партнера США наложили повышенные пошлины на европейских экспортеров стали.

Это инициировало ответные шаги Европейского союза.

В интервью немецкой газете Bild am Sonntag президент Европейской комиссии Жан-Клод Юнкер прокомментировал отношения между Вашингтоном и Брюсселем, обострившиеся после инаугурации Дональда Трампа, и предупредил Президента США против развязывания торговой войны с ЕС.

В качестве противовеса экономической агрессии США ЕС намерен подписать соглашение о свободной торговле с Японией в ближайшем будущем.

В экономических и научных кругах многих стран оценивают последствия принятых Президентом США решений для мировой экономики. Мнение единодушно: результатом пересмотра приоритетов торговой политики США может стать общее фактическое исключение США из создаваемых мегаблоков, усиление торговых споров и конфликтов, еще большее торможение многосторонних торговых переговоров в ВТО, переориентация на развитие двусторонних торговых соглашений и, как следствие, обострение конкуренции на мировых товарных рынках.

Можно сделать вывод, что следствием дальнейшей потери США своих позиций в сфере услуг в частности и в мировой экономике в целом станет дальнейшее обострение конкуренции между ведущими экономическими державами.

## ГЛАВА 2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ США 2016-2018

гг.

### 2.1 Политика протекционизма в отношении США с торговыми партнерами

Несмотря на пробуксовку переговорного процесса, у Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП) есть большие шансы по решению наболевших вопросов в сфере аграрной политики и регулирования рынка продовольствия.

Во-первых, США и Евросоюз кумулятивно составляют 18% мирового сельскохозяйственного производства, 20% мирового экспорта и 19% импорта (без учета торговли внутри ЕС) [6, с. 10].

Согласование позиций двух сельскохозяйственных гигантов потенциально представляет собой основу будущих решений на многостороннем уровне и станет важнейшим фактором в развитии международной торговли агро- продовольственной продукцией.

Во-вторых, с момента инициации ТТИП в феврале 2013 г. лидерами ЕС и США была обозначена амбициозная цель: идти дальше стандартной либерализации тарифов и бороться с наиболее сложными вопросами — нетарифными барьерами и рассогласованиями процедур обеих сторон.

Среди множества работ по ТТИП можно выделить три основных направления:

- аналитическое осмысление документации переговорного процесса и общая оценка возможной реализации соглашения (см., например,);
- масштабные исследования с количественной оценкой возможных эффектов от реализации соглашения по разным сценариям ;
- количественные исследования профильных

(сельскохозяйственных) ведомств США и ЕС, в том числе оценивающие эффекты для конкретных рынков сельскохозяйственной продукции.

#### Основные пункты сельскохозяйственной повестки ТТИП

К главным вопросам сельскохозяйственной тематики ТТИП, представленным в материалах ЕС, относятся в первую очередь самые крупные проблемы на пути либерализации торговли — многочисленные нетарифные меры. К наиболее значимым вопросам в этой части следует отнести:

Санитарные и фитосанитарные меры (СФС-меры) и технические барьеры (ТБТ). Зафиксировано шесть наиболее чувствительных случаев применения США нетарифных мер (исключая категорию СФС) в отношении поставщиков из ЕС, среди них запрет прямых поставок вина, вопрос с объемом молочной продукции, подлежащей оценке качества, инспекция грузов и др. Предложения в сфере СФС схожи с версией во Всеобъемлющем экономическом и торговом соглашении (СЕТА)<sup>1</sup>, фиксируется ориентация на Соглашение ВТО по СФС. Однако внимание акцентируется на необходимости достижения совместимости регламентов и (по возможности) СФС-правил, стандартов, процедур сертификации и оценки ввиду значительных расхождений нормативной платформы регулирования ЕС и США в отношении торговли сельскохозяйственной продукцией. Одним из примеров является расхождение и непризнание США процедур ЕС в сертификации живых двустворчатых моллюсков. Американские правила требуют проверки на бактерии группы кишечной палочки воды, в которой выращивались моллюски, в то время как нормы ЕС предписывают контроль мяса моллюсков. С точки зрения Европейской комиссии обе методики гарантируют одинаковый уровень защиты потребителей, а значит, согласно п. 4 Соглашения ВТО по СФС должны быть признаны эквивалентными. Процедура признания началась в 2011 г., однако до сих пор не завершена.

Следует отметить, что расхождения практики сертификации вскрывают глубинные институциональные отличия США и ЕС.

Американская модель регулирования торговли (в том числе в вопросах качества продукции) является конкурентной. На рынке могут использоваться и бороться между собой любые стандарты (законодательно принятые, отраслевые, отдельных компаний). Права потребителя могут быть защищены в суде. В противовес американскому либеральному подходу в ЕС стандарты утверждаются специализированными органами. При этом даже эквивалентные де-факто американские и европейские стандарты зачастую не получают взаимного признания вследствие отличающихся подходов к оценке соответствия. Если в ЕС такая оценка регламентирована и централизована, то в США ею занимаются частные компании без повторной проверки товаров, получивших одобрение.

Защиту продукции с географическим указанием. В ЕС и США существует принципиальное расхождение в подходе к защите традиционной продукции: США защищает торговый знак, тогда как ЕС — непосредственно географическое указание. Данный вопрос особо чувствителен для ЕС: экспорт продукции с наименованием географических мест происхождения товаров составляет 25-30% всего экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции и 80% экспорта вина ЕС, а на США приходится 30% всего экспорта такой европейской продукции [1, с. 100].

Экспортную конкуренцию. ЕС предлагает полностью устранить экспортные субсидии и прочие меры поддержки экспорта, оказывающее прямое воздействие как в двусторонней торговле, так и в торговле с третьими странами.

Однако наболевший вопрос по устранению экспортных субсидий уже принят на многостороннем уровне на Министерской конференции ВТО в Найроби в 2015 г. и к началу Министерской конференции в Буэнос-Айресе в декабре 2017 г. Европейская комиссия отчиталась о полном отказе от искажающих субсидий. Предложение по включению в повестку переговоров нетипичного для региональных торговых соглашений вопроса внутренней поддержки сельского хозяйства.

Заинтересованные круги Евросоюза выразили опасения относительно искажающего эффекта, который породит субсидирование американских производителей в случае либерализации торговли ЕС — США.

Несмотря на то что США сохраняет статус главного внешнего рынка сбыта сельскохозяйственной продукции для ЕС (15,8% в 2016 г.), отмечается снижение интенсивности двусторонней торговли агропродовольственной продукцией между ЕС и США на протяжении 1990-2010-х годов.

Одной из причин сокращения взаимного товарооборота сельскохозяйственной продукции в средствах массовой информации и научной литературе признается высокий уровень тарифной защиты и нетарифных мер.

Причем протекционистский эффект значительно выше у последних. Установлено, что в сфере применения нетарифных мер первенство держат США, тогда как ЕС в большей степени использует тарифные барьеры (средневзвешенная ставка при импорте из США в ЕС — 13,2%, при импорте из ЕС в США — 4,7%).

К старту переговоров по ТТИП в начале 2010-х годов средний адвалорный эквивалент нетарифных мер, применяемых в США в отношении сельскохозяйственной продукции из ЕС, составлял более 50%, в том числе по фруктам и овощам — до 77,8%, молочной продукции — до 92,2%, мясу — до 102,7%. В соответствии с проведенными расчетами, ключевыми нетарифными мерами на американском рынке для агропродовольственных производителей из ЕС являются САС-меры (79,4% всех введенных в 2009-2016 гг. нетарифных мер), а также технические барьеры (10,4%) [19].

Во всем многообразии применяемых США в отношении сельскохозяйственных товаров из ЕС нетарифных мер Европейская комиссия выделяет пять ключевых барьеров:

- расхождения в защите продукции с географическим указанием (не рассматривались для расчетов ввиду невозможности корректно выделить товарные потоки);



- ограничения на ввоз крупного рогатого скота и продуктов его переработки. Введены в 1996 г. после случаев коровьего бешенства в ЕС. Затрагивают товарные позиции HS 0102, 0201, 0202, 0206;

- затянутые процедуры оценки фитосанитарного риска растительной продукции при получении разрешения на ввоз с 2007 г. Затрагивают товарные группы HS 07 (овощи) и 08 (фрукты и орехи);

- ограничения на ввоз живых двустворчатых моллюсков (HS 0307) при непризнании эквивалентности санитарных мер ЕС по этой товарной группе действуют с 2008 г.;

- ограничения на ввоз молочной продукции, связанные с требованием к происхождению молочных продуктов категории А с предприятий, прошедших проверку Inter State Conference of Milk Shipments. Данный барьер действует с 2008 г. в отношении товаров группы HS 04 [3, с. 70].

Для четырех ключевых нетарифных барьеров по данным за 2016 г. проведен расчет частотных индексов — индекса покрытия импорта (показывает долю стоимостного объема импорта в рамках товарной группы, на которую распространяется действие нетарифных мер) и индекса частоты применения нетарифных мер (показывает долю тарифных линий в товарной группе, на которую распространяется действие нетарифных мер).

Расчет индекса покрытия агропродовольственного импорта ЕС в США для четырех ключевых нетарифных мер показал, что в 2016 гг. СФС-меры распространялись на 100% ввоза фруктов, овощей, молочной продукции. Таким образом, охват европейской растительной и молочной продукции нетарифными барьерами является абсолютным.

Но несмотря на нетарифные ограничения, поставки данных товаров развиваются, достигая почти 29% импорта всей сельхозпродукции из ЕС в США.

Расчет по другой чувствительной позиции — мясу (ГС 0201, 0202, 0206) — показал покрытие 5%.

Однако нетарифные ограничения на ввоз крупного рогатого скота носят запретительный характер, фактически блокируя поставки данной продукции из ЕС в США, а основная доля поставок европейского мяса приходится на свинину.

Важно отметить, что расчет вышеприведенных индексов позволяет охарактеризовать распространенность нетарифных мер в арсенале внешнеторговой политики страны, но не дает оценки влияния нетарифных барьеров на товаропотоки.

Возможные конфигурации решений по наиболее острым вопросам сельскохозяйственной повестки ТТИП

Подводя итог изложенному, следует отметить, что источником возникновения СФС-барьеров преимущественно являются различия в американских и европейских подходах к оценке безопасности сельскохозяйственных товаров.

В итоге классический технический барьер часто скрывается под «маской» СФС-мер. В случае продолжения противостояния двух «правовых платформ» торговая либерализация в рамках ТТИП без гармонизации нетарифных мер может привести лишь к усложнению конкуренции для агропроизводителей из ЕС в силу более низких затрат на труд и ресурсы в США. Однако если стороны достигнут компромисса в области нетарифного регулирования, то, с одной стороны, это может привести к разносторонним эффектам для ЕС и США в зависимости от согласованных уступок, а с другой — будет создан важный прецедент для качественной трансформации глобальной системы регулирования торговли. Тем не менее по итогам 2017 г. согласование позиций сторон в части нетарифных мер просматривается слабо, ведь партнеры фактически не пошли ни на какие уступки. Конечно, можно надеяться на заимствование положительного опыта достижения соглашения между ЕС и Канадой в рамках СЕТА, например, в части регулирования продукции с географическим указанием, где ЕС согласился на урезанный список защищенных наименований.

Однако если учесть, что и в ЕС, и в Канаде вопросами стандартизации занимаются специализированные государственные агентства, то становится понятно, что в переговорах по СЕТА отсутствовало главное для ТТИП «яблоко раздора» ввиду принципиальной разницы в подходах к контролю качества.

Если же смотреть на трансатлантическое соглашение с точки зрения его влияния на многостороннее регулирование международной торговли, то необходимо отметить два аспекта. С одной стороны, для США и ЕС в переговорах по ТТИП основной целью может быть не столько собственно двустороннее регулирование торговли, сколько утверждение американского или европейского подхода к регулированию торговли в целом для последующего масштабирования модели на международном уровне. С другой стороны, для самой международной торговой системы затягивание решений по ТТИП вкупе с выходом США из Транстихоокеанского партнерства и неподписанным Всеобъемлющим региональным экономическим партнерством может обернуться крахом надежд на мегарегиональные соглашения как вариант преодоления кризиса ВТО.

## **2.2 Торговый конфликт как элемент внешнеэкономической стратегии США**

Если посмотреть на состояние современной международной торговли, то нетрудно заметить признаки надвигающегося торгово-экономического кризиса, вызываемого преимущественно односторонними решениями администрации Президента США. После победы Дональда Трампа на президентских выборах возникло множество вопросов о его будущей торговой политике. В октябре 2016 г. он обнародовал стодневную программу действий для реализации в случае его избрания Президентом США, в которой было выделено семь целей и 28 обещаний.

Рассмотрим наиболее важные из них для участия США в международной торговле.

1. Выход из Транстихоокеанского партнерства (ТТП) в первый же день вступления Д. Трампа на пост президента.

Администрация Президента Б. Обамы возлагала большие надежды на последнюю сессию уходящего состава конгресса, когда еще оставался шанс на достижение прогресса в отношении ТТП, документы которого разрабатывались с учетом позиций многих стран длительное время. Однако лидеры обеих партий в конгрессе досрочно высказались о невозможности ратификации предложенной версии соглашения. Надо сказать, что само по себе соглашение о выходе из ТТП изначально было инициативой США - ответом на возрастающую роль Китая в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Но разработанные в нем условия молчаливо, но четко предполагали участие США: текст Соглашения оговаривал, что оно могло вступить в силу только в том случае, если на страны, ратифицировавшие соглашение, придется не менее 85% совокупного ВВП всех стран-участниц. Очевидно, что без участия США ввести в силу соглашение стало невозможно.

Вместе с тем, стоит отметить, что в рамках международного сообщества, наряду с планом создания ТТП, активно обсуждался и другой, предложенный Китаем проект, а именно проект Всеобъемлющего регионального экономического партнёрства (ВРЭП), в состав которого входят Китай, страны АСЕАН, Индия, Япония, Австралия, Новая Зеландия и Корея. Предполагалось, что новый мегаблок объединит несколько зон свободной торговли (ЗСТ), в том числе основанных на договорах о свободной торговле между странами АСЕАН и Китаем, а также между АСЕАН и Индией.

Если такое соглашение будет подписано, то на его основе возникнет крупнейший мегаблок и первое поистине мегарегиональное интеграционное объединение с населением численностью в 3,4 млрд. человек, на которое приходится до 40% мирового ВВП (по ППС) [11, с. 550].

Это на деле явится негласным переходом от усиливающейся региональной интеграции к объективному процессу глобализации.

Заключение соглашения по ВРЭП может не только внести значительный вклад в дело дальнейшего развития либерализации межстрановой торговли в регионе, но и подчеркнёт ведущую роль Китая в поощрении международной торговли и повышении ее значимости в рамках мировой экономики. Возможно также, что сравнение окажется не в пользу ТТП, и что Китай перехватит у США инициативу в Тихоокеанском регионе в деле выстраивания торговых альянсов. Разработка и подписание соглашения по ВРЭП даст старт глобальной гонке за образование крупнейших мегаблоков, в которых Китай может стать ведущей державой.

В отличие от ТТП соглашение о ВРЭП носит менее всеобъемлющий характер. В переговоры не включены такие вопросы, как электронная коммерция, государственные закупки, вопросы труда и занятости, меры торговой защиты, права человека. Поэтому провал переговоров по ТТП может привести к некоторому пусть и временному общему снижению стандартов международной торговли. Переговоры о создании ВРЭП ведутся с конца 2012 года, но по заявлениям ответственных чиновников из министерств торговли ряда стран-участниц Соглашение оно может быть подписано в течение 2018 года. ВРЭП предполагает создание зоны свободной торговли между 10 странами-участницами АСЕАН и шестью другими государствами, с которыми уже подписаны подобные соглашения: Австралией, Индией, Китаем, Новой Зеландией, Республикой Корея и Японией.

2. Торгово-экономические отношения внутри Соглашения о свободной торговле - NAFTA. Вторая объявленная президентом США цель состояла в пересмотре положений Североамериканского соглашения о свободной торговле (NAFTA) для обеспечения более выгодных условий американским производителям или выход из соглашения в случае отказа сторон принять новые условия.

Необходимость пересмотра договоренностей Североамериканского соглашения о свободной торговле президент США обосновал тем, что, по его мнению, Мексика манипулирует налогом на добавленную стоимость (НДС), превращая налог в экспортную субсидию на поставки в США и в импортный барьер для американских товаров. На самом деле это не так. В странах, где существует НДС, он снимается при экспорте. Но в США нет федерального налогового законодательства, НДС отсутствует. Но есть налог с продаж, который не снимается при экспорте, хотя для частных покупателей существует система tax free. В результате экспортер из Мексики получает при экспорте снижение цены, а мексиканский покупатель товаров из США вынужден уплачивать НДС. При этом советники Трампа не считают, что налог с продаж в США является препятствием для импорта или стимулом для экспорта. Кроме того, некоторые мексиканские товары имеют больше конкурентных преимуществ по сравнению с американскими, хотя Трамп и связывает это лишь с фискальной политикой. Пересмотр договоренностей по NAFTA может подорвать доверие других стран к США при заключении с ними в будущем торговых соглашений или совместном участии в многосторонних инициативах.

3. Третья группа мер имела достаточно сильный резонанс в мировом сообществе, поскольку ознаменовала развязывание торгового конфликта между двумя крупнейшими мировыми экспортерами. Она была названа президентом США как принятие мер в отношении «недобросовестного субсидирования» и «незаконного использования интеллектуальной собственности американских компаний» в Китае. Хотя Китай присоединился к ВТО еще в 2001 г., США отказываются признать его страной с рыночной экономикой. Суть непризнания экономики любой страны не рыночной проста: дело в том, что государства-партнеры такой страны могут выставить для товаров из этой страны очень высокие заградительные пошлины, что фактически лишает смысла экспортировать данные товары.

Китай постоянно пытается убедить американских экспертов, что он - страна с рыночной экономикой.

В США с этим не согласны, американские эксперты утверждают, что в экономике КНР активно участвует государство, а все предприниматели там являются лишь служащими государственных предприятий.

Используя надуманные предлоги, США выдвинули против Китая обвинения в отношении не согласованной с Администрацией США девальвации китайской национальной валюты с целью стимулирования экспорта.

Подобные обвинения против Китая в соответствии с правилами ВТО действовали до ноября 2016 г.

Однако в декабре 2017 г. США вновь отказались от признания Китая страной с рыночной экономикой. Следовательно, США решили, что решения ВТО им не указ и они могут принимать против китайского экспорта разработанные в одностороннем порядке заградительные пошлины.

Далее представители США обвиняют Китай в недобросовестном субсидировании экспорта.

Администрация Обамы уже обвиняла Китай ранее в использовании предоставления субсидий экспортерам продукции сельского хозяйства и принимала некоторые ответные меры, но Трамп охарактеризовал их как «слишком мягкие».

В свое время Б. Обама придерживался более последовательной стратегии — одной из его целей было повышение конкурентоспособности США на азиатско-тихоокеанском рынке при помощи ТТП, которое исключало Китай. Поскольку президент США выступил против ТТП, которое могло бы стать механизмом для сдерживания Китая, то после отказа от участия в ТПП, одним из его предложений стало введение 45-процентного налога на китайские товары. На практике провести такой закон крайне сложно, так как право налагать тарифы на иностранные товары принадлежит только Конгрессу [9, с. 45].

Для поддержания своих обвинений и принятия более жестких мер Администрация США использовала Отчет американской Комиссии по интеллектуальной собственности, в котором говорилось, что «ежегодно китайские компании незаконно используют интеллектуальную собственность американских компаний на общую сумму более 200 млрд. долл.». Президент США заявил, что будет использовать «все законные полномочия президента» для устранения этой проблемы, включая «тарифы и налоги». Данное заявление вполне можно интерпретировать, как намерение объявить Китаю «торговую войну».

Обосновывая свои действия, президент США делает отсылку, в частности, к разделу 301 Закона о торговле 1974 года, согласно которому президент США имеет полномочия «принять все необходимые меры, в том числе ответные меры, чтобы нивелировать последствия любых действий, политики иностранного правительства, которое нарушает международное торговое соглашение, или носит дискриминационный характер, или ограничивает торговлю США». В прошлом ВТО уже критиковала эту норму, однако никаких мер принято не было.

Конечно, как всякое самостоятельное и независимое государство, Китай имеет собственную разработанную экономическую политику. Правительство намерено превратить свою страну из недорогого «ассемблера», то есть сборщика иностранных деталей и производителя готовой продукции в глобального лидера в передовых отраслях 21-го века. Но такая политика для Администрации США не являлась удовлетворительной. Правительство США жаловалось, что китайские государственные инвестиции создают «недобросовестную конкуренцию» на мировых рынках. Более того, США стали утверждать, что Китай «несправедливо» регулирует условия, в которых американские фирмы могут действовать в Китае. Это, в частности, выражается в том, что китайское правительство регулирует производственную деятельность американских фирм в Китае с целью защиты отечественных фирм.



Рассмотрим, например, 15-летнее совместное предприятие General Motors (GM) и Shanghai Automotive Industrial Corporation (SAIC), деятельность которого достигла такой степени, при которой корпорация GM продает больше автомобилей сегодня в Китае, чем в Америке. В результате можно ожидать, что вскоре у Китая появится собственная глобальная автомобильная компания (не обязательно SAIC), которая будет конкурировать с GM как внутри и за пределами Китая.

Но как можно выдвигать требования к принимающей стороне. Это своего рода «плата за вход на рынок». Если фирмы США недовольны - никто их не заставляет создавать совместные предприятия с китайскими партнерами. На их место придут конкуренты. Ведь правительство любой страны, в том числе и китайское правительство, имеет право регулировать свой собственный рынок и к тому же оно постоянно совершенствует защиту интеллектуальной собственности.

Несмотря на американские обвинения, Китай устно пообещал «не стрелять первым», но предупредил: «чтобы защитить фундаментальные интересы страны», он должен будет ответить. С этой целью он обратился во Всемирную торговую организацию (ВТО), чтобы оспорить вступление в силу американских тарифов в размере 25% от объема импорта (на сумму в размере 34 млрд долл.), заявив, что администрация президента США несет ответственность за начало «величайшей торговой войны в экономической истории». При этом Китай заявил, что вынужден принять ответные меры и объявил о немедленном увеличении ставок импортных тарифов в размере 25% на «равную» сумму примерно на 540 американских товаров.

Это не новая жалоба, а добавление к той, которую подал Китай, чтобы ответить на наложение в марте 2017 г. повышенных на 25% таможенных тарифов на ввоз стали и на 10% на импорт алюминия [7, с. 30].

Новые тарифы США влияют на 818 китайских продуктов, включая автомобили, жесткие диски и компоненты самолетов, но сохраняют популярные продукты, такие как телевизоры и телефоны.

Вторая группа повышенных таможенных тарифов общей стоимостью в 16 млрд долл. вступает в силу в ближайшее время. Президент США снова и снова угрожает.

В общей сложности новые ставки таможенных тарифов дадут в сумме вычет из ежегодного импорта из Китая на 50 млрд. долл. При этом Администрация США намерена расширять установление повышенных ставок импортного тарифа на товары, поставляемые Китаем.

В итоге отметим, что взаимные повышения импортных тарифов не облегчат развитие взаимной торговли, а лишь ограничат ее.

4. Действия против других торговых партнеров и их возможные последствия. Конфронтация с Пекином - не единичное направление реализуемой США политики изоляционизма. С начала 2018 года президент США увеличил протекционистские меры против ряда своих торговых партнеров, вызывая у них раздражение и беспокойство.

Так, с 1 июня Белый дом ввел повышенные тарифы на импорт стали и алюминия из Канады, Европейского союза, Мексики и России, которые передали это дело в ВТО.

Вслед за этими же странами Россия объявила о введении таможенных тарифов на ввоз ряд продуктов США в ответ на таможенные барьеры, налагаемые на сталь и алюминий.

Большинство экспертов предупреждают о возможном ущербе такой политики не только для экономики США, но и для мировой экономики. Взаимное введение новых налогов «будет негативно влиять на рост экономики, на снижение доверия домашних хозяйств и на функционирование финансовых рынков», - отметили экономисты Oxford Economics.

Торговая война, начатая президентом США, глубоко изменит глобальную экономику. К этому надо быть готовым. Вот краткое описание трансформационных сил, развязанных торговой войной, и того, что они могут сделать в будущем. Торговая война ускорила развитие нескольких тенденций, которые продолжались в течение последнего времени.

Рассмотрим следующее.

В 2017 году экспорт из ЕС (коллектив из 28 стран-членов, в отличие от Еврозоны) в Азию был больше, чем в США; и, что более важно, экспорт ЕС в Азию за последнее десятилетие рос почти в два раза быстрее, чем его экспорт в США. Хотя экспорт стран Азии в ЕС в 2017 году был все еще немного ниже, чем в США, но он также быстрее растет, что делает ЕС все более важным для Азии.

С точки зрения размера рынка стран Азии, то он сегодня гораздо важнее для ЕС, чем рынок США, и, без сомнения, вскоре ЕС станет более важным для Азии, чем США [5, с. 15].

В азиатских странах размеры продаж на внутренних рынках быстро растут. Потребительские расходы в этих государствах достигли почти таких же размеров, как и в США.

Но следует учесть, что эти расходы в азиатских странах увеличиваются в два раза быстрее, чем в США. А если исключить Японию, то рост этих расходов в азиатских государствах осуществляется в три раз быстрее.

Еще более поразительным является пример Китая, где личные потребительские расходы росли в последнее десятилетие в среднем на 13,8% в год, то есть в четыре раза быстрее, чем в США.

Неудивительно, что сейчас Китай является крупнейшим целевым рынком для многих стран-экспортеров, среди которых Австралия, Бразилия, Южная Африка, Южная Корея и Индонезия.

Действительно, если нынешние темпы роста импорта, соответственно, в США и Китае в ближайшие несколько лет сохранятся, то к 2021 году Китай превзойдет США, и станет крупнейшим импортным рынком в мире [8, с. 20].

На фоне этих ярких тенденций торговая война Трампа стимулирует формирование нового импульса для развития взаимной торговли ЕС и стран Азии.

Оба партнера стремятся ускорить взаимное открытие их рынков для установления более тесных экономических связей.

Это приведет к еще более быстрому росту, чем в последнее десятилетие торговли между ЕС и государствами Азии, в сочетании с ростом инвестиций.

Практически повсюду за пределами США теперь возникает новое чувство неотложности решения острых экономических проблем с целью ускорения заключения региональных соглашений о свободной торговле.

Такое развитие событий, в свою очередь, имеет серьезные последствия для бизнеса. Поскольку Европа и Азия создают более тесные экономические связи, их тарифы на взаимный экспорт снизятся. Предприятиям, работающим на этих все более открытых рынках, придется адаптироваться к усилению конкуренции, тем самым становясь более эффективными, инновационными и динамичными.

Сеть глобальных цепочек поставок, которая коренным образом изменила характер торговли и инвестиций с 1980-х годов, будет расширяться и становиться более продуктивной и более плотно переплетенной по всей Европе и Азии, в то время роль США в этих цепочках будет относительно уменьшаться.

Население США (326 млн чел.) будет защищено от иностранной конкуренции, но 4 млрд потребителей в Европе и странах Азии будут иметь доступ к относительно более совершенным и более дешевым товарам.

Ирония торговой войны США против Китая заключается в том, что президент США предоставил Китаю стратегическую возможность защитить экономическую либерализацию и свободную торговлю, «протянул этой стране руку помощи», способствовал росту и процветанию экономики Китая.

Можно сделать вывод, что прямым следствием торговой войны президент США является более быстрая и более широкая экономическая интеграция за пределами США, ускоряющая смену глобального экономического центра тяжести в сторону Азии.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги настоящей работы, необходимо сделать следующие выводы.

1. Анализ структуры внешней торговли США позволил выявить, что товарная структура экспорта и импорта схожа: не сырьевая продукция превалирует над сырьевой в структуре экспорта и импорта США.

В товарной структуре экспорта значительно доминируют капитальные товары и промышленные товары.

Эти же группы, доминируют в структуре американского импорта.

Особенность структуры торговли услугами заключается в доминировании туристических услуг, США занимают 1-е место по объему выручки от туристической деятельности (65% от общего объема мировой выручки).

Особенностью географии американской внешней торговли является превалирование в ее структуре развитых экономик: стран ЕС, Канады, Японии.

Среди развивающихся стран основные партнеры США — Китай и Мексика.

2. Долгое время, вплоть до последних лет США выступали наиболее активным участником внешнеторговой деятельности, сторонником развития международной конкуренции, устранения ограничений на пути движения товаров и услуг и в целом ее либерализации.

Оценивая в целом деятельность президент США на поле торгово-экономических конфликтов можно предполагать, что в интересах развития экономики страны и сохранения доверительных торговых отношений с крупнейшими партнерами США Трамп не будет предпринимать наиболее радикальные действия.

3. Одна из главных проблем с нынешним курсом США в 2016-2018 гг. состоит в том, что в качестве предлога для введения ограничительных мер Белый дом ссылается на «интересы национальной безопасности». Тем самым, Соединенные Штаты пытаются сразу вывести торговый спор за пределы компетенции ведущих международных торговых организаций, в первую очередь, ВТО.

Это, в свою очередь, предоставляет мощный козырь в руки сторонников экономического изоляционизма по всему миру. Тем более опасный, что его очень трудно оспорить в рамках существующих международных юридических процедур, регулирующих вопросы мировой торговли.

4. Тенденции последних нескольких лет, обозначив спрос на «мега» интеграции, такие как ТТП и ТТИП, столкнулся с камнем преткновения в лице новой американской администрации и решения президента США выйти из ТТИ, а также практически невозможностью прийти к консенсусу по вопросам создания ТТИП между США и странами ЕС.

Таким образом, внезапно возникла угроза развязывания торговой войны между США и рядом их ближайших союзников.

Несмотря на массовое неприятие и даже осуждение «эгоизма и протекционизма», провозглашенных президентом США, со стороны руководства ведущих стран мира, «связанная с ними философия мироустройства, становятся нормой, естественной частью глобальной картины. И это признаётся всеми». В заключение стоит подытожить, что в Соединенных Штатах постепенно набирает силу коалиция изоляционистов, представляющих как обе ведущие партии, так и целый ряд представителей бизнеса. Наиболее вероятным результатом такого развития событий может стать формирование нескольких крупных экономических блоков, все более враждебных по отношению друг к другу. И, скорее всего, эта тенденция надолго переживет администрацию президент США, даже если тот сумеет переизбраться в 2020.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Варнавский, В.Г. Роль США в мировой промышленности и торговле как глобальная проблема/ В.Г. Варнавский// Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право. - 2018. - № 2. - С. 100-112.
2. Давыдов, А.Ю. Экономика США: эволюция модели в условиях глобализации/ А.Ю. Давыдов. - М.: Институт США и Канады РАН, 2016. – 414 с.
3. Долгов, С.И. Фундаментальное исследование экономики США/ С.И. Долгов// Российский внешнеэкономический вестник. - 2015. - № 5. - С. 66—72.
4. Зименков, Р.И. Внешняя торговля США и механизм ее государственного регулирования/ Р.И. Зименков// Инвестиции в России. - 2018. - № 10 (285). - С. 23-30.
5. Киссинджер, Г. Будущее американо-китайских отношений. Конфликт — это выбор, а не необходимость/ Г. Киссинджер// Foreign Affairs. - 2015. - №5. – С. 14-19.
6. Корнилов, Д.А. Международная конкуренция и борьба за рынки сбыта продукции (на примере внешнеэкономической деятельности США)/ Д.А. Корнилов// ИТпортал. - 2016. - № 2 (10). - С. 5-10.
7. Королев, И.С. Контурь формирующейся внешнеэкономической программы США/ И.С. Королев// Мировая экономика и международные отношения. - 2017. - № 10. - С. 25-36.
8. Лебедева, Л.Ф. Позиции США в мировой торговле услугами/ Л.Ф. Лебедева// Экономика и управление в сфере услуг: современное состояние и перспективы развития. - 2017. - №5. - С. 20—22.
9. Махова, Е.А. Изучение внешней торговли США/ Е.А. Махова// Актуальные вопросы экономических наук. - 2016. - № 48. - С. 44-47.

10. Орлов, Е.А. Внешнеэкономическая и внешнеполитическая стратегия США/ Е.А. Орлов// Академия педагогических идей Новая. - 2017. - № 6. - С. 59-63.
11. Подбиралина, Г.В. Тенденции развития внешней торговли США в 2015-2016 гг., особенности внешнеторговых связей с Россией/ Г.В. Подбиралина// Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2017. - № 3 (348). - С. 548-562.
12. Савинов, Ю.А. Международная торговля: США на тропе войны/ Ю.А. Савинов// Российский внешнеэкономический вестник. - 2018. - № 9. - С. 7-21.
13. Сахаров, А.С. Анализ влияния внутренних и внешних факторов на стратегическое планирование внешнеэкономической деятельности на примере одной из крупнейших экономик мира – США/ А.С. Сахаров// Иннов: электронный научный журнал. - 2016. - № 1 (26). - С. 5-12.
14. Флиссак, К.А. Особенности продвижения внешнеэкономических интересов США/ К.А. Флиссак// Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2016. - № 6 (140). - С. 23-28.
15. Чупина, Д.А. Протекционизм в торговле сельскохозяйственной продукцией ЕС - США: оценка переговоров трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства/ Д.А. Чупина// Торговая политика. - 2018. - № 2 (14). - С. 132-141.
16. Бюро экономического анализа США, Статистика внешней торговли США. Таблицы. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 1999-2018. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm> (дата обращения 19.12.2018)
17. Всемирная торговая организация. International trade statistics 2001: [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 1999-2018. – Электрон. дан. – Режим доступа: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2001\\_e/appx\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2001_e/appx_e.pdf).(дата обращения: 19.12.2018)



18. Статистика международной торговли товарами и услугами с 2000 по 2016 гг. [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 1999-2018. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>. (дата обращения: 20.12.2018)
19. OECD trade and investment statistical country notes. USA. OECD. 2017. United States Trade and Investment Statistical Note [Электронный ресурс]: официальный сайт. – 1999-2018. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/investment/USA-trade-investment-statistical-country-note.pdf>. (дата обращения 20.12.2018)
20. Planning for Innovation. Understanding China's Plans for Technological, Energy, Industrial, and Defense Development (2016)// U.S.-China Economic and Security Review Commission [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.uscc.gov/sites/default/files/>. (дата обращения 21.12.2018)

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

## Доля США и Китая в мировом ВВП

| Страна | Годы |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|        | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| США    | 19,2 | 18,6 | 17,8 | 17,3 | 16,8 | 16,3 | 16,2 | 15,8 | 15,7 | 15,7 | 15,4 |
| Китай  | 10,7 | 11,6 | 12,2 | 13,4 | 14,0 | 14,7 | 15,3 | 15,9 | 16,5 | 17,2 | 17,8 |

**Примечание:** ВВП рассчитан Мировым банком по ППС, в долл. США.

**Источник:** Рассчитано по: [World Development Indicators].

## Производство продукции обрабатывающей промышленности

| Страна/группа стран | Объем производства |                                |
|---------------------|--------------------|--------------------------------|
|                     | млрд долл. США     | доля в мировом производстве, % |
| Китай               | 3265               | 28,6                           |
| США                 | 2230               | 19,5                           |
| ЕС                  | 2152               | 18,8                           |
| Япония              | 828                | 7,2                            |
| Республика Корея    | 328                | 2,9                            |
| Индия               | 312                | 2,7                            |
| Мир                 | 11430              |                                |

Источник: [Science and Engineering Indicators 2018].

## Приложение В

### Доля США и КНР в мировой обрабатывающей промышленности

| Страна | Годы |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|        | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| США    | 23,4 | 21,3 | 19,2 | 20,1 | 18,5 | 17,2 | 17,6 | 17,7 | 17,9 | 19,3 | 19,5 |
| Китай  | 10,7 | 12,3 | 14,9 | 17,8 | 19,2 | 21,3 | 23,2 | 24,9 | 25,5 | 27,7 | 28,6 |

Примечание: по добавленной стоимости в долл. США, в текущих ценах.

Источник: Рассчитано по: [Science and Engineering Indicators 2018].

**Доля США и КНР в мировом производстве продукции отраслей высоких и средне-высоких технологий**

| Страна   | Годы |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|  | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| <b>Отрасли высоких технологий</b>                  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| <b>США</b>   | 33,0 | 32,1 | 30,6 | 34,0 | 31,3 | 30,8 | 29,5 | 29,2 | 29,1 | 31,7 | 30,6 |
| Китай  | 9,9  | 10,7 | 12,4 | 13,1 | 14,2 | 16,3 | 17,8 | 19,6 | 20,9 | 22,7 | 23,5 |
| <b>Отрасли средне-высоких технологий</b>           |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| США  | 22,2 | 19,9 | 17,5 | 17,8 | 17,1 | 16,8 | 16,8 | 17,1 | 17,2 | 18,6 | 18,6 |
| Китай  | 11,7 | 13,6 | 16,6 | 20,8 | 21,7 | 24,3 | 25,0 | 27,1 | 28,3 | 30,8 | 31,5 |
| <b>Отрасли высоких и средне-высоких технологий</b> |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| США  | 25,8 | 23,9 | 21,7 | 23,3 | 21,7 | 21,1 | 20,7 | 20,9 | 20,9 | 22,9 | 22,5 |
| Китай  | 11,1 | 12,7 | 15,3 | 18,2 | 19,3 | 21,8 | 22,8 | 24,8 | 26,0 | 28,2 | 28,9 |

Источник: [Science and Engineering Indicators 2018].

## Динамика экспорта товаров из США и Китая

| Страна | Годы  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|        | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  |
| США    | 1026  | 1148  | 1287  | 1056  | 1278  | 1483  | 1546  | 1580  | 1621  | 1503  | 1455  |
| Китай  | 969   | 1220  | 1431  | 1202  | 1578  | 1898  | 2049  | 2209  | 2342  | 2273  | 2098  |
| Мир    | 12131 | 14023 | 16160 | 12555 | 15301 | 18338 | 18496 | 18952 | 19005 | 16489 | 15955 |

Источник: [World Trade Statistical Review. Statistical tables 2017].

## Доля США и КНР в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности

| Страна                                      | Годы |      |      |      |
|---|------|------|------|------|
|   | 2000 | 2005 | 2010 | 2016 |
| Обрабатывающая промышленность               |      |      |      |      |
| США   | 13,8 | 10,0 | 9,5  | 8,6  |
| Китай                                       | 4,7  | 9,6  | 14,8 | 17,9 |
| Офисное и телекоммуникационное оборудование |      |      |      |      |
| США   | 15,9 | 9,8  | 8,3  | 8,3  |
| Китай                                       | 4,5  | 17,8 | 27,9 | 32,3 |

Источник: [World Trade Statistical Review. Statistical tables 2017].