



**Ирина Юдина**

**Трансатлантическое  
партнерство  
(вторая половина XX века)**

*Опорный конспект лекций*

**Барнаул 2000**

**Юдина И.Н. Трансатлантическое партнерство (вторая половина XX века).** Барнаул: Изд-во «Азбука». 2000. 96с.

Публикуется в авторской редакции

Автор опубликовал свой оригинальный курс лекций, прочитанный студентам третьего курса АГУ по специальности «Международные отношения». Представлен материал по экономическому развитию стран Запада и внешнеэкономическим отношениям между США и ЕЭС во второй половине XX в. Используются материалы зарубежных исследований по проблемам трансатлантической интеграции и приводится обширный список литературы для самостоятельной работы. Курс лекций соответствует требованиям стандарта по дисциплинам «Мировая экономика» и МЭО.

© И. Н. Юдина, Барнаул, 2000



## ОГЛАВЛЕНИЕ

### **ГЛАВА 1. ПОСЛЕВОЕННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЗАПАДА В 40-60-Е ГГ**

1.1. Экономические отношения США и Западной Европы в первое послевоенное десятилетие .....	4
1.2. Экономический рост в странах Запада .....	11
1.3. Лидерство США в послевоенный период .....	14
1.4. Феномен «навёрстывания» .....	15

### **ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ОБОСТРЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ МЕЖДУ СТРАНАМИ ЗАПАДА В 70- 80-Е ГГ.**

2.1. От рецессии к стагфляции .....	19
2.2. Структурные сдвиги .....	24
2.3. Конфигурация сил в МХ .....	30
2.4. Технологический вызов перед Европой .....	33
2.5. Отношения в торговой и инвестиционной сферах .....	35

### **ГЛАВА 3. США — ЕС: СОТРУДНИЧЕСТВО И СОПЕРНИЧЕСТВО**

3.1. План «Атлантического партнерства» .....	39
3.2. ЕС и США в «десятилетие кризисов» .....	41
3.3. Деятельность «Группы 7» .....	46
3.4. Кризис многосторонности .....	49

### **ГЛАВА 4. СЕВЕРОАТЛАНТИЧЕСКОЕ ПЕРЕПЛЕТЕНИЕ ТОРГОВЛИ И ИНВЕСТИЦИЙ: В ПОЛЬЗУ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ ОТКРЫТОСТИ**

4.1. Региональные и межрегиональные переплетения .....	53
4.2. Размеры, открытость и двусторонняя торговля .....	55
4.3. Торговля и прямые инвестиции .....	60
4.4. Последствия, политические издержки и совместимость .....	69
4.5. Углубленная интеграция .....	74

<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b> .....	<b>85</b>
-------------------------	-----------

<b>ЛИТЕРАТУРА</b> .....	<b>93</b>
-------------------------	-----------

## **Глава 1. Послевоенное развитие стран Запада в 40-60-е годы**

### **1.1. Экономические отношения США и Западной Европы в первое послевоенное десятилетие**

14.08.1941 г. была принята совместная декларация президента США Рузвельта и английского премьер-министра Черчилля — Атлантическая хартия: все страны — великие и малые имели бы доступ на равных основаниях к торговле и мировым сырьевым источникам, необходимым для экономического процветания этих стран.

В 1944 г. в Бреттон-Вудсе состоялась валютно-финансовая конференция ООН (44 государств, в т. ч. СССР). МВФ и МБРР виделись в качестве основы либерального международного экономического порядка при гегемонии США. Начала борьбы между США и западноевропейскими странами за сохранение самостоятельности своих финансов.

ГАТТ (1.01 1948 г.) - признание режима наибольшего благоприятствования (РНБ), но с оговорками для РС и допускающего создание таможенных союзов. Цель - заключение взаимных и обоюдовыгодных соглашений, направленных на значительное снижение тарифов и других барьеров в торговле и устранение дискриминации.

#### **1.1.1. Последствия второй мировой войны для Западной Европы и США**

Повсюду за исключением США переход экономики на мирные рельсы был невероятно трудным. Огромные человеческие жертвы (50 млн.), материальные разрушения (инфраструктура, промышленность), всеобщий упадок сельско-

го хозяйства вследствие уничтожения большого числа хозяйств. Оборудование, необходимое для выпуска гражданской продукции, безнадежно устарело. Бедность и голод были распространенным явлением. Инфляция и рост госдолга.

Последствия войны для западноевропейских стран:

- материальные разрушения;
- потеря многих рынков сбыта, трудности в снабжении сырьем и продовольствием;
- истощение золотых резервов, недостаток инвалюты;
- инфляция и обесценение многих западноевропейских валют;
- нищета большинства населения, потеря квалифицированных кадров.

В Германии сложилась настолько тяжелая ситуация, что 1945 г. окрестили там «нулевым». В 1946 г. национальный доход составил всего 40% от 1938 г.; государственный долг почти втрое превысил НД в 1945 г.; иностранные капвложения были конфискованы ее противниками в войне.

Подорвана роль Великобритании как мирового кредитора, превращение ее в должника. Самый большой удар по внешним позициям английской экономики нанесли американские монополии, захватившие те рынки, где раньше господствовали английские товары.

Экономический потенциал Франции пострадал в меньшей степени, Германия возложила на Францию содержание оккупационных войск, ее экономика обслуживала военные нужды фашистского рейха.

В 1945 г — прекращение поставок по ленд-лизу<sup>1</sup>. Но Западная Европа как по экономическим, так и по военно — политическим соображениям продолжала оставаться в центре мировой политики США.

США вышли из войны усилившимися. Промышленность во время войны испытала здесь колоссальный подъем, росла производительность труда и занятость. Сразу после войны США смогли успешно переориентироваться на выпуск мирной продукции, уровень занятости повысился. США в результате второй мировой войны разбогатели и усилились в экономическом и военном отношении.

Удельный вес США в общем промышленном производстве капиталистического мира увеличился на 15% и в 1948 г. более чем вдвое превосходил долю Англии, Франции, ФРГ, Италии и Японии вместе взятых (табл. 1.1).

**Табл. 1.1. Доля отдельных стран в промышленном производстве МКХ (%)**

	1937	1948
<b>США</b>	41,1	56,4
<b>Англия</b>	12,5	11,7
<b>ФРГ</b>	9,9	4,3
<b>Франция</b>	6,0	4,1
<b>Италия</b>	3,0	2,1

Усиление экономической мощи позволило им после войны сразу установить свое господство над странами Запад-

---

<sup>1</sup> 11 марта 1941 г. в США был принят закон о ленд-лизе, который разрешил правительству давать займы, сдавать в аренду и иным путем предоставлять военные материалы любой стране любой стране, «оборону которой президент будет считать жизненно важной для обороны США». Поставки составили 48,6 млрд. долл., в т.ч. на долю Англии вместе со странами Британской империи - 30,9 млрд. долл., СССР - 11 млрд. долл.

ной Европы путем воплощения мечты «Пакс Американа»: либеральное устройство мира под американским покровительством. Их подход к европейским делам был диаметрально противоположен той позиции, которую они занимали в межвоенный период.

### *1.1.2. Предпосылки и принятие «Плана Маршалла»*

В 1946 г. началась «холодная война» и увеличилось производство вооружений. Всеобщий рост цен. Количество денег в обращении увеличилось в 3—5 раз, а в побеждённых странах — в 20—30 раз. В Западной Европе возрождение экономики происходило менее гармонично. Главная трудность — инфляция.

Реформы увязли в 1947 г. — всеобщая нехватка долларов, т.к. была существенная зависимость от импорта продовольствия, промышленных товаров и сырья. К тому же наступил момент, когда союзники должны были вернуть огромные суммы займов. В большей степени эта нехватка объяснялась зависимостью Европы от импорта. Именно в тот момент, когда Европе понадобились дополнительные долларовые суммы для финансирования восстановления своей промышленности и сокращения задолженности, количество американской валюты, поступавшей от экспорта, резко сократилось.

5.04.47 г. Трумен заявил: «Мир сейчас смотрит на нас как на лидера. События толкают нас на то, чтобы мы взяли на себя эту роль». С 1947 г. США проводят политику «с позиции силы» — ставка на милитаризацию, гонку вооружений. Создание военного блока под эгидой США в значительной мере способствовало решению проблемы американского «руководства» Западной Европой (Доктрина Трумена;



«план Маршалла»; Североатлантический пакт), чтобы предотвратить рост социалистических настроений в Европе, не допустить к власти коммунистов.

**«План Маршалла».** В условиях начавшейся «холодной войны» США стремились укрепить Европу перед лицом советского экспансионизма. В июле 1947 г. госсекретарь Дж. Маршалл в Гарварде объявил о планах оказания экономической помощи западноевропейским странам. Это было необходимо и для самих США. Начиная с этого плана, они активно поддерживали идею «интеграции» западноевропейских стран. Основной идеей плана было положение о том, что сама Европа должна взять на себя инициативу его конкретного воплощения в жизнь. Предполагалось создание ЕЭК как регионального подразделения ООН (1947 г., Женева). В 1948 г. была подписана Парижская конвенция об организации ЕОЭС (16 западноевропейских стран). Эта структура выработала окончательную версию программы восстановления Европы и следила за согласованностью ее положений.

Программа должна была помочь Европе добиться реальной независимости за 4 года. Трумэн предложил Конгрессу предоставить помощь на сумму 20 млрд. долл. в рамках *Закона об экономическом сотрудничестве* (Economic Cooperation Act). К услугам европейских стран был американский опыт и профессиональные эксперты, а также долгосрочные займы Мирового банка. Большая часть американского экспорта по плану оплачивалась монополиям из госбюджета США (общая сумма — 13 млрд. долл.). Основную сумму помощи получили страны- союзники США по блоку НАТО, т. е. этот план исходил прежде всего из военно-политических приоритетов внешней политики США.

Результаты первой стадии «плана Маршалла» (1947—49 гг.) были блестящи. Сразу же после войны были проведены денежные реформы или антиинфляционные меры: Бельгия (1944 г.), Голландия (1945 г.), Франция (1947 г.), Великобритания (1947 г.), Италия (1947 г.), Германия (1948 г.). В сентябре 1949 г. большинство европейских стран девальвировали свои денежные единицы, что способствовало восстановлению экономики. Повсюду модернизировалась инфраструктура, объемы промышленного производства выросли на 30%, производительность труда на 10% по сравнению с довоенным уровнем.

В ходе следующей стадии (1949—1951 гг.) большое внимание было уделено усилению внутриевропейской кооперации. Именно в данный период ЕОЭС приняла масштабные меры по либерализации европейской торговли (отмена квотирования). Созданный в июле 1950 г. Европейский платежный союз организовал денежную систему Западной Европы на базе многостороннего сотрудничества (клиринг).

В апреле 1951 г. — образование ЕОУС странами «шести», в рамках которой отменялись импортные и экспортные пошлины, субвенции и другие дискриминационные меры на рынке угля и стали. Центр европейской тяжелой промышленности, сконцентрированный в Рурском бассейне, Саарской области, Лимбурге, Валлонии, Люксембурге и Лотарингии, перестал быть источником постоянных конфликтов. Процесс международного сотрудничества, порожденный деятельностью этой организации, усилил веру в объединение Европы и открыл путь для новых инициатив интеграции.

В начале 50-х гг. большинство западноевропейских стран уже восстановили свой предвоенный уровень и на второй

стадии предполагалось уменьшить сумму помощи и переориентироваться на частные инвестиции из Нового Света. Европа постепенно должна была стать равным партнером для США, а во взаимных отношениях должен установиться либеральный порядок, т. е. без каких либо ограничений.

В 1951 г. в США был принят *Закон о взаимной безопасности* (Mutual Security Agency) для координации всех программ иностранной помощи: военной, экономической, технической. Американская помощь Западной Европе по «плану Маршалла» также была преобразована в программу взаимной безопасности и стала носить преимущественно военный характер. Уровень военных расходов западноевропейских стран повысился с 4771 млн. в 1949 г. до 12423 млн. долл. в 1953 г., т. е. в 3 раза. С конца 50-х годов европейские союзники США экономически окрепли и стали выступать конкурентами на рынке оружия и военных материалов. Важнейшую роль сыграл этот план в оживлении финансового рынка Лондона и способствовал расширению мировой торговли (индекс объема экспорта стран Западной Европы уже в 1950 г. достиг 123% по сравнению с 1938 г.)

«План Маршалла» закрепил новое деление мира на две большие сферы влияния: Запад — Восток, а Западная Европа окончательно высказалась за влияние США. Кроме того, этот план сыграл исключительно важную роль в процессе становления новой экономики Западной Германии и ее интеграции в общемировую.

## 1.2. Экономический рост в странах Запада

Мировое промышленное производство еще никогда не знало таких высоких темпов роста: если в XVIII в. они были 1,5%; в XIX в –3%, в межвоенный период темпы роста сдерживались кризисами (3,4% в 20-е и 0,8% — в 30-е годы), то после 1948 г они резко пошли вверх. С 1948 г. по 1971 г. мировое промышленное производство увеличивалось в среднем на 6,5% в год, что было беспрецедентным явлением в мировой истории. Распределение темпов роста по странам в сравнении с предвоенным периодом наглядно показывает успех, достигнутый Западной Европы и Японией.

В первое послевоенное десятилетие роста (1948—58 гг.) объем промышленного производства в 2 раза превысил уровень довоенного. За 1958—60 гг. было ликвидировано отставание побеждённых стран в уровне промышленного производства. Вместо «долларового голода» имеется крупный дефицит ПБ США и продолжительный отлив золота из страны. Стабилизация валютных курсов к доллару и золоту.

В первые послевоенные десятилетия более 60% увеличения совокупного ВВП было достигнуто за счет роста производительности труда. С 1955 по 1974 гг. производительность в отраслях обрабатывающей промышленности более чем удвоилась (средний темп = 4,9%), при сокращении прироста занятости с 2,05% в 1955—65 гг. до 0,9% в следующие 8 лет (табл. 1.2).

**Табл.1.2. Среднегодовые темпы прироста в ПРС, %**

	50-е	60-е
ВВП	4,05	4,9
Экономически активное население	1,25	1,05
Производительность	2,8	3,85

**Индустриализация:** особенно быстро росли такие отрасли, как автомобилестроение, химия (7,2% за 1938—76 гг.), основная продукция которой были новые изделия, непроектированные до войны. Бурный рост промышленности был связан с ростом производства ТДП. Самыми низкими темпами из отраслей тяжёлой промышленности развивалась металлургия, быстрее — цветная.

**Динамика занятости:** рост уровня промышленной занятости возможен лишь при высоких темпах роста промышленности, опережающих рост производительности труда. Существовало различие в динамике этих показателей между США и Англией, с одной стороны, и развитыми странами континентальной Европы, с другой. Для сравнения: в 1965 г. в США промышленное производство выросло на 55% по сравнению с 1953 г; производительность труда на 53%, а занятость только на 1%; в Италии, соответственно, промышленное производство выросло на 165%, производительность труда — на 126% и занятость — на 17%. Наиболее быстрый рост занятости наблюдался вплоть до 1967 г в ФРГ, Италии, Бельгии, Австрии и менее всего — во Франции. Происходило сокращение резервной армии труда, особенно за счет замужних женщин (приток молодежи в начале 60-х гг. еще был слабым).

С 1966—68 гг. во всех странах Западной Европы безработица стала расти вследствие обострения конкуренции на «Общем рынке», массового притока молодежи в середине 60-х гг. (последствия высокой рождаемости после войны). Основной сферой, привлекающей рабочую силу, являлась непроектированная.

**Вторая аграрная революция (50-е гг.):** правительственные ограничения культивируемых земель и низкий уро-

вень цен на продовольствие на мировом рынке повлияли на развитие этой революции. Внедрение новых методов хозяйствования (интенсификация земледелия и животноводства, использование минеральных удобрений и средств защиты растений). Аграрный комплекс был полностью механизирован (механизация сбора хлопка), что привело к уменьшению числа занятых, а производство увеличилось. За 60-80-е гг. было достигнуто относительно полное насыщение сельхозпроизводства средствами механизации, использование ЭВМ, химическими удобрениями и ядохимикатами (в расчете на 1 га сельхозугодий в 80-е гг. более, чем удвоилось в Нидерландах, ФРГ, Италии). Научная селекция и научно — обоснованные системы кормления животных.

Среднегодовые темпы производства мяса в ЕС в 80-е гг. — 3%, США — 1,6%; производство молока росло быстрее, чем в США. Во всех ПРС темпы роста производительности труда в сельском хозяйстве превышал соответствующий показатель в промышленности и экономике в целом. В Западной Европе и Японии происходил рост числа крупных хозяйств. ЕЭС удалось приблизиться к самообеспечению своих потребностей в пшенице, молочной продукции, домашней птице, свинине и растительных маслах. Страны ЕС достигли в 80-е гг. самообеспеченности по зерну, сахару, маслу (130% своих потребностей) и превратились в крупных экспортеров готовой продукции.

Возникновение АПК: разделение функций между сельхозпроизводителями, которые все больше теряли свою самостоятельность, перерабатывающими предприятиями и торговыми организациями. Производство сельхозпродукции приобрел характер индустриально-поточного выпуска, доля

сельского хозяйства в продукции АПК неуклонно сокращалась (табл. 1.3).

Формирование АПК достигло наибольшей зрелости в США, а среди западноевропейских стран — в Англии. Сокращается доля сельского хозяйства в ВВП (2—3% в Великобритании, ФРГ и США; 5—8% — во Франции и Италии.; 11% — в Японии). Однако в целом в АПК создается 20% ВВП.

**Табл. 1.3. Структура стоимости продукции АПК в ПРС, %**

	1950	1965	1980	1985
<b>1 сфера</b>	10	15	20	30
<b>2 сфера</b>	55	35	20	10
<b>3 сфера</b>	35	50	60	60

### *1.3. Лидерство США в послевоенный период*

На фоне относительного ослабления своих позиций в конце 50-х — начале 60-х гг. США пережили подъем научно-технического развития, связанный с распространением электронно-вычислительной техники, строительством атомных электростанций, производством синтетических материалов. На протяжении 60-х гг. США удавалось сохранить значительное превосходство над западноевропейскими странами и Японии в области внедрения новой техники. Технологическое отставание было вызвано процессом «утечки мозгов» в США: иммиграционный процесс привел к росту общего уровня квалификации активного населения.

Основное отставание западноевропейских стран было по новым видам продукции и технологиям, уровню накопленных знаний, образованию рабочей силы, управлению современным производством, скорости внедрения новых разработок. Темпы обновления продукции в США были выше,

чем в странах-конкурентах, преимущества дешевого стандартного производства, специализация и автоматизация, четкая организация труда.

Основным преимуществом США продолжал оставаться высокий уровень образования, особенно управленческие знания. В США у. в. студентов — 40% населения студенческого возраста, а в Западной Европе — 15%. Серван — Шрейбер главную причину успехов американцев видел в организационных методах управления. Как предполагалось, Западной Европе понадобится смена нескольких поколений, чтобы достигнуть уровня США.

#### ***1.4. Феномен «навёрстывания»***

Западная Европа отвоевывала свои позиции, утраченные в ходе первой и второй мировых войн, а также межвоенной депрессии. Уровень потребления оставался ниже, чем в США (здесь уже в 20-е годы было создано общество потребления). В этих странах также существовал исключительно большой резерв рабочей силы (скрытая безработица до войны была обычным явлением). Начался новый этап послевоенного технологического прогресса (автоматизация производства). Все индустриальные страны Запада были охвачены этим процессом.

По Денисону различия в росте НД за период 1950—1962 г.: США — 3.32%, страны северо-западной Европы на 1.44 п. п. выше, в т. ч. Франция — на +1.6 п. п., ФРГ — +3.94, а Италия — +2.64; только Англия на 1.03 п. п. ниже. К 1950 г. самые высокие темпы роста показали Западная Германия, Австрия и Италия, а вскоре и Япония (табл. 1.4-а и 1.4-б). В 60-е годы развитие стало более равномерным (исключением была Великобритания, но и в этой стране сразу



после войны темпы развития были наивысшими за период с 1870—1960 гг.).

**Табл. 1.4-а. Индекс промышленного производства, 1958=100%**

	Япония	ФРГ	Франция	Италия	США	Англия
<b>1960</b>	156	119	110	128	116	112
<b>1962</b>	201	132	123	156	126	115

**Табл.1.4-б. Ежегодный прирост ВВП, %**

	1951 — 60	1961 — 70	1971- 73
<b>США</b>	3.2	3.7	4.5
<b>Япония</b>	7.0	10.8	8.6
<b>ФРГ</b>	7.6	4.8	3.8
<b>Франция</b>	4.5	5.8	5.6
<b>Британия</b>	2.1	2.4	3.2
<b>Италия</b>	5.6	5.4	3.7

*Ист.: Уровни и тенденции развития.. С.10.*

Совокупный ВВП четырех западноевропейских стран составлял в 1950 г. — 44% от уровня США, а 1968 г. — 57%.

**Факторы экономического роста:** инвестиции, расширение занятости, прогресс знаний, рост эффекта масштаба производства, доходы от международных активов, перераспределение трудовых ресурсов из сельского хозяйства и индивидуального сектора в более прибыльные отрасли, снижение торговых барьеров.

Главным преимуществом западноевропейских конкурентов и Японии — величина накоплений и государственное участие в финансировании валовых инвестиций. В Западной Европе и Японии валовые инвестиции возрастали после Второй мировой войны внушительными темпами. В 1952—

72 гг. у. в. этих инвестиций в общем объеме ВВП увеличился В 60-х гг. он достиг в Западной Германии — 26%; 35.1% — в Японии и лишь 16.8% в США. На Западе рост валовых инвестиций формировался в большей степени за счет внутренних накоплений. Нельзя не учитывать роль фискальных мероприятий правительств в целях поощрения инвестиций. В рамках политики по обеспечению полной занятости правительства поддерживали вложение инвестиций в мало индустриализованные регионы (путем предоставления прямых и косвенных субвенций). Примерами таких новых промышленных зон является Меццоджорно (Италия), восточная часть Шотландии, Фламандская часть Бельгии и множество локальных центров во Франции.

Однако гораздо большую роль сыграли американские инвестиции в европейскую экономику. Они шли в основном в обрабатывающие отрасли, где у американцев были несомненные преимущества в технологиях или управлении (нефтехимия, автомобильная и электротехника).

**Прогресс знаний.** Значение инвестиций в обучение и образование для темпов экономического роста возросло после Второй мировой войны (этот фактор стал проявляться еще в 20-е гг.). В 50-60-е гг. расходы на образование возросли во всех западных странах как в абсолютном, так и в относительном выражении (расходы на образование росли быстрее ВВП). Все страны улучшили качество среднего образования, отдавая ему приоритет при вложении средств. США уже прошли этот этап и основное внимание было уделено совершенствованию системы высшего образования (на которое западноевропейские страны и Япония обратили внимание только в 70-е гг.). Правительства поддерживали фун-

даментальные и прикладные исследования в академических институтах и субсидировали разработки в частном секторе.

**Соотношение по темпам роста производительности труда.** С 1900 по 1950 г. США обладали неоспоримым преимуществом в области производительности труда. Ее уровень был самым высоким в мире и за первую половину столетия он возрастал гораздо быстрее. В 1950—75 гг. США сохранили свое господство, но рост их производительности перестал быть самым быстрым (Приложение 1). Сыграли свою роль такие факторы как более интенсивное использование машин в Западной Европе и Японии (в человеко-часах); к тому же в США технологический прогресс достиг некой границы; инновации, реализованные в рамках традиционной технологии, приносили весьма скромные прибыли, в то время как преодоление этих границ требовало огромных средств.

## *Глава 2. Экономическое развитие и обострение противоречий между странами Запада в 70- 80-е годы*

### *2.1. От рецессии к стагфляции*

В течение 50-х — 60-х гг. экономика Западной Европы и США находилась в состоянии динамичного равновесия: высокая занятость при ползучей инфляции. Решающий перелом в ПРС произошел между 1968 и 1970 гг.: цены начали расти более быстрыми темпами по сравнению со снижением уровня безработицы. Причиной этому явился взрыв зарплат и экспансионистская денежная политика государства. Но рост промышленного производства продолжался; поддерживался высокий спрос на труд, сырье и продовольствие. В течение 1972—1973 гг. стоимость сырья (за исключением энергии) увеличилась на 63%, а с 1971 по 1974 гг. на 159%. Плохие урожаи в 1972—1974 гг. вызвали рост цен на продовольствие на 50% по сравнению с началом 70-х гг.

#### *2.1.1. Структурные кризисы*

Перед лицом усиления инфляционного процесса и снижения курса доллара страны ОПЕК пошли на резкое повышение цен на нефть (1973—1974 гг.). «Нефтяной шок» ускорил наступление рецессии и принятие ограничительной политики в различных странах (вторая половина 1974 г.). ВВП стран ОЭСР неуклонно сокращался, промышленное производство снизилось на 13%. Впервые наблюдалось явление стагфляции — одновременное сочетание инфляции и безработицы (табл. 2.1.).

Покупательная способность упала, сократилось производство потребительских товаров (автомобилей, бытовой техники, жилищного строительства), с одновременным ростом цен на них. В частном секторе снизился уровень инвестиций. Переизбыток производственных мощностей в тех отраслях, которые играли роль локомотива в экономическом росте: нефтехимия, автомобилестроение, судостроение, металлургия.

**Табл. 2.1. Уровень цен и безработицы в семи ПРС, %**

	1960— 1968	1969— 1973	1973— 1979
<b>Индекс цен</b>	3,1	6	8,5
<b>Уровень безработицы</b>	3,0	3,2	4,9

### *2.1.2. Особенности кризисов 70-80-х гг.*

Кризис середины 70-х гг. был самым продолжительным среди послевоенных кризисов (табл. 2.2).

**Табл. 2.2. Продолжительность и глубина падения промышленного производства в период кризисов, %**

		ПРС	США	ФРГ	Фран- ция	Британия	Италия
'73/'75	время	18	16	21	9	18	16
	спад	-11,8	-14,8	-10,9	-14,8	-11,0	-17,5
'80/'82	время	34	21	34	28	23	38
	спад	-8,2	-17,4	-9,8	-9,4	-14,6	-16,6

Общими чертами кризиса были:

- снижение нормы накопления, производительности труда и рост издержек;
- ускорился рост цен по сравнению с предкризисным уровнем;

- снижение реальных доходов; более вялый экономический рост в послекризисный период.

Кризис 1980—1982 гг. был спровоцирован вторым значительным повышением цен на нефть и оказался самым продолжительным, а в Великобритании и самым глубоким. В условиях кризисных потрясений большинство компаний столкнулось с серьезными финансовыми проблемами. Сокращались реальные прибыли предпринимателей, многие из них терпели убытки. В США на грани банкротства оказались такие крупные корпорации, как «Крайслер», «Мэсси Фергюссон» и др., а в ФРГ обанкротился известный концерн «АЭГ-Телефункен». Кризис усугубился ростом процентных ставок как следствие политики кредитных ограничений.

Начало 80-х гг. сопровождалось огромными масштабами безработицы (к началу 1983 г. 32 млн. безработных, в Западной Европе — 13 млн.), недозагрузкой основных производственных мощностей и огромными дефицитами госбюджетов, застоём мировой торговли. Происходило самое глубокое и продолжительное за послевоенное время сокращение личного потребления (США, ФРГ, Швеция, Нидерланды). Выход из кризиса характеризовался большей неравномерностью и асинхронностью: в США выход начался в 1983 г., в Западной Европе — с 1985 г.

Цены на предметы первой необходимости в ПРС выросли в среднем за 1980—83 гг. на 42%. В сочетании с повышением налогов и сокращением средней продолжительности рабочей недели инфляция привела к падению реальных заработков на 3% по сравнению с 1979 г., в т. ч. в Канаде и ФРГ — на 3%; Японии — 2%; Англии — 5%; США — 10% (табл. 2.3).

Табл. 2. 3. Динамика основных показателей в 1980—84 гг., %

	1980			1982			1984		
	1	2.	3	1	2	3	1	2	3
США	-0,1	13,5	7,0	-2,6	6,1	9,5	7,2	4,3	7,5
Британия	-2,3	18	5,4	1,7	8,6	9,9	2,2	5,0	11,1
ФРГ	1,4	5,4	3,8	-0,6	5,3	7,5	2,8	2,4	9,1

1-ВВП; 2-инфляция; 3-безработица.

Масштабы безработицы: за 1980—83 гг. численность безработных в ПРС увеличилась с 16,1 млн. в 1979 г. до 30,5 млн. в декабре 1983 г. (в странах ЕЭС — на 5,7 млн. чел). Очагами наиболее массовой безработицы являлись такие отрасли, как автомобилестроение, текстильная, металлообрабатывающая и металлургическая, строительство. Массовая безработица стала уделом также служащих, инженеров и техников.

### 2.1.3. Особенности экономического развития некоторых западноевропейских стран

**ФРГ:** темпы роста ВВП в 1973—83 гг. — 2% (по сравнению с 4,5% в 1961—70 гг.). Машиностроение находилось в застое, снижалось производство электротехники, металлургия была в глубоком кризисе. Доля безработных — 10%.

**Франция:** начиная с 1974 г. темпы роста ВВП не выше 3%, что в 2 раза ниже среднегодовых 1959—74 гг. Центр резервной армии труда переместился с юга и юго-запада, где наиболее децентрализованная промышленность в крупнейшие промышленные районы. Темпы инфляции в 1973—83 гг. в 2,5—3 раза превышал аналогичный показатель в ФРГ. Ухудшение конкурентоспособности: французская промышленность потеряла около 15% внутреннего рынка ( $\frac{1}{3}$  часть занята импортными товарами). Расширяя и укреп-

ля национальный сектор, правительство П. Моруа пыталось стимулировать развитие, но национальный сектор не стал «локомотивом». Национализация оказалась дорогостоящим мероприятием. Легально и в обход существующих законов было организовано массовое бегство денежных капиталов за границу (40 млрд. фр. в 1981 г.). С 1982 г. в политике стали проявляться элементы «жесткой экономии»: повышение налогов, принудительный заем, повышение цен и тарифов на газ и электроэнергию, установление валютного контроля. С 1984 г. правительство социалистов Л. Фабиуса ужесточило политику (сдерживание роста зарплаты) и произошло снижение реальной зарплаты впервые за послевоенный период.

**Великобритания:** в 1975 г. сокращение ВВП на 5%, промышленного производства на 10%; новый экономический спад с середины 1979 г. перешел в самый тяжелый с начала 30-х гг. экономический кризис 1980—82 гг. Количество денег в обращении в 1970—82 гг. выросло в 5.2 раза; рост цен –11%. Дефицит бюджета возрос с 1.7 млрд. ф. ст. в 1973 г. до 10.5 млрд. ф. ст. в 1981 г. С конца 70-х гг. сокращаются расходы на содержание госсектора, социальные нужды (образование), транспорт и жилищное строительство.

**Южная Европа:** вследствие огромного дефицита внешней торговли из-за роста цен на нефть и сырье и сокращения поступлений от «невидимого экспорта» возникла напряженность ПБ (-0.5% ВВП в Италии; -1.1% в Испании; -4.7% — в Португалии; -3.1% у Греции). Возвращение мигрантов; замедлился приток иностранного капитала; туристский бизнес испытал сокращение. Стабилизация ПБ стала главной целью структурной политики (в Испании с 1984 г., в Португалии — с 1983 г., в Греции — с конца 1985 г.).



Стратегия сжатия внутреннего спроса и стимулирования экспорта позволила сгладить неравновесие.

Для Западной Европы в целом это был период замедленной по сравнению с Японией и США технологической и структурной перестройки, а в Южной Европе она началась еще с большим опозданием, т.к. инвестиционное сжатие оказалось гораздо сильнее, чем в ЕС.

## ***2.2. Структурные сдвиги***

С 1974 — 75 гг. страны Запада вступили в длительный период кризиса структуры всей экономики. Это было связано с процессом «старения» отдельных отраслей, появления новых производств и новых технологий и усилением конкуренции со стороны НИС в традиционных отраслях. Возросли издержки в результате энергетического кризиса, что вызвало перераспределение средств в пользу добывающих отраслей. С особой силой кризис поразил сталелитейную промышленность, судо- и автомобилестроение.

Структурная перестройка предусматривала возрождение и обновление промышленности, повышение нормы накопления. Основной капитал шел в обновление оборудования, в т. ч. на покупку электронного оборудования, что вызвало интенсивный рост в электронной и приборостроительной отраслях. Ускорился срок амортизации: срок списания оборудования составил 5 лет в 1981 г. против 10—14 лет в предшествующие годы. Перевооружение осуществлялось на основе электронной техники, промышленных роботов и ресурсосберегающих технологий. Структурная перестройка сопровождалась рационализацией производства, внедрением новых технологий (средств автоматизации) и сокращением численности занятых; увеличились масштабы НИОКР

(приоритеты — новые источники энергии, энергетические установки, более экономичные транспортные средства, новые технологии).

Один из важных структурных сдвигов — рост доли ВПК. Доля продукции военного назначения в общем приросте промышленного производства в 80-х гг. была намного больше, чем в предшествующем подъеме. Прямые военные расходы НАТО в 1982 г. превысили 307 млрд. долл., что в 2,7 раза больше, чем в 1973 г., и более в 17 раз превышали сумму военных расходов стран — участниц блока в 1949 г.

Усилилась милитаризация в ФРГ, Великобритании, Франции, Италии, Японии (в 3—3,5 раза за 1973—1982 гг.). В 1980—88 гг. военные расходы США выросли в текущих ценах в 2 раза (с 144,8 до 289,1 млрд. долл.), во Франции — в 1,9 р., в Великобритании — в 1,8 р., в Японии — в 1,6 р. В Великобритании наиболее милитаризованной отраслью является аэрокосмическая ( $\frac{2}{3}$  мощностей принадлежит военным монополиям, в т. ч. «Бритиш аэроспейс»), судостроительная и электронная промышленность.

### *2.2.1. Реконструкция традиционных отраслей*

В металлургии в результате низкой рентабельности происходила массовая ликвидация предприятий (в 1979—1981 гг. были ликвидированы сотни, что сопоставимо с 1929—1933 г.). Сильнее всего этот кризис поразил черную металлургию США. В упадок пришла промышленность Среднего Запада — сердце индустриальной Америки. В Западной Европе оказывалась государственная помощь тем металлургическим предприятиям, которые сокращали свое производство. После 1985 г. выдача субсидий была прекращена, чтобы выжили более рентабельные предприятия.

Технический прогресс в этой отрасли состоял в том, что на место заводов полного цикла пришли мини-заводы (электropечи, сортопрокатные станы) с меньшей капиталоемкостью, стали использоваться новые технологии — бездоменная непрерывная разливка стали, порошковая металлургия.

Автомобилестроение: уменьшение размера и веса автомобиля, переход к более экономичному двигателю, уменьшение токсичности выхлопных газов, применение прогрессивных конструкционных материалов (высокопрочных сталей, алюминиевых сплавов и пластмасс); роботизация производственных процессов.

Энергетические программы начала 80-х гг. акцентировали внимание на более широкое развитие атомной и солнечной энергии (программы Sun Light — «Солнечный Свет» в Японии, США и Италии), на увеличение применения угля. При Р. Рейгане упразднено министерство энергетики, отменен контроль над ценами на природный газ, форсированное наращивание собственных запасов нефти. В середине 80-х гг. крупнейшими производителями атомной энергетики в мире были США (33%), Франция (17%), Великобритания (5%), Канада (5%). В целом, энергоемкость ВВП сокращалась за счет использования более экономичных технологий. В 1973—1981 гг. в странах ПРС темпы роста потребления энергии составили 2% в год по сравнению с 4% в 1951—1973 гг. Происходило массовое перемещение энергоемких и трудоемких производств в развивающиеся страны.

### ***2.2.2. Реиндустриализация***

Происходило снижение доли промышленности за счет сокращения производства в традиционных отраслях, а удельный вес новых отраслей увеличился; опережающими

темпами росло производство электронно-вычислительной техники, микропроцессоров и промышленных роботов, продукции авиаракетной промышленности, приборостроения и лазерной техники. Происходил перелив рабочей силы в непроеизводственную сферу (науку, консультации).

Самой динамичной сферой являлись услуги. Доля этого сектора в ВВП выросла с 56% в 50-х гг. до 71% в конце 80-х гг. Появилась индустрия компьютерных услуг; очень быстро увеличилась роль кредитной сферы. Резко возрос экспорт услуг. В США он рос в 2 раза быстрее роста экспорта товаров.

С 1986 г. произошло абсолютное сокращение объемов производства в добывающих отраслях. В нефтяной промышленности с начала 80-х гг. началось продолжительное падение производства и цен. Оно оказалось самым резким в 1985—1986 гг.

В течение 70-80-х гг. снижалась доля занятых в отраслях материального производства (обрабатывающая — в ФРГ и Британии даже абсолютно, в сельском хозяйстве и в добывающих отраслях — Франция, Япония). На фоне этих тенденций росла численность занятых в отраслях с передовой технологией (табл. 2.4).

**Табл. 2.4. Структура занятости по секторам экономики, %**

	США		ФРГ		Британия		Франция		Япония	
	'73	'82	'70	'82	'71	'80	'68	'82	'70	'82
1	4,2	3,5	7,5	5,2	2,7	2,7	15,6	8,4	19,3	9,7
2	0,7	1,1	1,2	1,4	1,7	1,4	1,3	0,7	0,4	0,2
3	24,8	21,2	37,9	32,5	34,5	28,4	26,6	24,7	25,8	24,5

4	57,4	61,4	38,9	46,8	45,8	52,7	41,1	50,5	40,2	49,1
---	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

1-сельское хозяйство; 2-добыча; 3-обрабатывающая промышленность; 4-услуги.

Абсолютное сокращение численности занятых в производственных отраслях происходило в условиях резкого замедления темпов роста производительности труда. В отраслях производства ЭВМ, медицинского оборудования, аэрокосмической промышленности росла численность занятых. Наблюдался рост спроса на квалифицированные кадры (специалистов с высшим и средним специальным образованием, программистов, операторов ЭВМ и роботов, специалистов по проектированию, ремонту и установке электронного оборудования). Происходило снижение потребностей в служащих, управленческих кадрах среднего звена как результат компьютеризации управления и услуг. Главной сферой привлечения новых рабочих рук являлись услуги: в 1980—1985 гг. удельный вес занятых вырос в США с 60,6 до 63%, в ФРГ — с 44,2 — 47,6%, а в Британии — с 53,2 до 59,4. Занятость в этой сфере отличается высокой неустойчивостью и более низким уровнем оплаты труда.

### **2.2.3. Централизация капитала**

В истории капитализма не было еще такой колоссальной волны слияний и поглощений, которая с середины 70-х гг. (особенно в середине 80-х гг.) захлестнула Запад. В США период после 1977 г. вошел в историю как «эра крупных сделок», первенство по числу слияний принадлежало нефтяным монополиям; в 1983 г. было зафиксировано рекордное число слияний за 10-летие — 2500!

В Великобритании во второй половине 70-х и начале 80-х гг. число слияний и поглощений возросло более чем в 2 раза по

сравнению с 1968—74 гг., в ФРГ — в 3.4 раза («АЭГ — Телефункен» в 1982 г. был объявлен банкротом, значительная часть активов была приобретена конкурентами-американскими филиалами).

Увеличение числа финансовых сделок являлось средством усиления экономической мощи и конкурентоспособности фирм. Инициаторами «мега-слияний» являлся крупный бизнес. Если в 1970—1978 гг. в США было зарегистрировано 5 сделок стоимостью 1 млрд. долл. и более каждая, то в 1985 г. уже 22 сделки. В ФРГ в каждом втором слиянии участвовали представители 100 крупнейших фирм. Волна слияний и поглощений носила трансграничный характер. Американские автомобильные компании скупали активы японских и французских фирм, в свою очередь западногерманские, французские и японские фирмы покупали предприятия американской химической, металлургической и автомобильной промышленности. В Западной Европе приоритет отдавался внутриотраслевым поглощениям (ФРГ, Франция), что позволило компаниям этих стран отразить натиск японского и американского капиталов. В базовых отраслях в 80-е гг. наблюдалось бегство капиталов в наукоемкие отрасли и сферу услуг. Цель таких слияний — внедриться в высокорентабельный бизнес и ускорить модернизацию собственного производства.

Наукоемкие отрасли приобретали олигополистическую структуру, в результате чего рынки сбыта поделили между собой лидирующие фирмы из нескольких стран. Так, например, лидер в производстве крупных ЭВМ американская корпорация ИВМ быстро утвердилась на рынке других видов компьютеров и средств связи. На долю трех первых электронных фирм США в середине 80-х приходилось 50—60% персональных компьютеров.

### 2.2.4. Роль мелкого бизнеса

Поскольку он является более мобильным, ему удалось быстрее приспособиться к новым условиям; причем наблюдался взрыв предпринимательства в новых отраслях и в сфере услуг (по обработке информации, консультации). Развивается сеть контрактных соглашений типа френчайзинг, подчиняющих мелкие предприятия контролю крупных компаний. Благодаря этому в короткие сроки выросли и превратились в транснациональные американские фирмы «Холидей иннз», «Хилтон» и «Макдональдс».

Доля мелких и средних предприятий (10—20 чел.) в общем числе занятых в обрабатывающей промышленности в конце 70-х — начале 80-х гг. во Франции и Британии — 44%, в ФРГ — 49%, в Нидерландах — 57%, в Швеции 59%, в Швейцарии — 69%, в Норвегии — 78%. Для этих предприятий характерна более высокая инновационная активность и наивысшие коммерческие результаты (отношение нововведений к затратам на НИОКР).

### 2.3. Конфигурация сил в МХ

К концу 60-х гг. Западная Европа догнала США по величине ВВП, превзошла по объему промышленного производства и размерам ПЗИ, стала главным торговым центром (табл. 2.5).

**Табл. 2.5. Соотношение стран «Триадь» по основным показателям, % (в ценах 1982 г.)**

	1951—55			1971—75			1981—85		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
США	51,0	50,6	24,9	40,7	39	20	40,2	38,1	16,9

Западная Европа	37,5	40,3	59,3	39,9	43	62	37,4	40,7	62,6
Япония	4,7	2,3	2,4	11,8	10	7,0	14,8	13,6	11,1

1- ВВП; 2- промышленное производство; 3- экспорт

Причины отставания США: менее интенсивный, чем у конкурентов, процесс капиталообразования (норма накопления в США значительно ниже, чем в ФРГ, Франции, Японии и немного выше, чем в Великобритании); замедление темпов роста производительности труда и даже падение (1978—81 гг.). Четыре западноевропейские страны (ФРГ, Франция, Бельгия, Нидерланды) достигли 90% уровня производительности; что касается отраслевой производительности, то Япония — лидер в сталелитейной, электротехнической, нефтехимической, резинотехнической и керамической. Кроме того, в США и Англии более высокими были темпы инфляции и уровень процентов.

Несмотря на понижение у. в. США в МКХ, они остаются крупнейшей экономической силой: ее индустрия выпускает больше продукции, чем промышленность Японии и ФРГ, лидерство в научно-техническом развитии, крупнейший экспортер капитала. Сила США за пределами национальных границ обусловлена двумя главными факторами: огромной мощью ТНК, главной валютой продолжает оставаться доллар; выполняют роль военного гегемона.

Восстановление американской гегемонии предполагается осуществить посредством сокращения «отраслей с фабричными трубами» и перехода к высокотехнологичной экономике обслуживания на основе перемещения трудоемкого производства в РС с дешевыми ресурсами и рабочей силой.



Америка же сосредоточится на новых технологиях, финансах, информационном обслуживании, связи (наступательная стратегия «нового глобализма»).

С середины 70-х гг. доли США в ВВП, промышленном производстве и внешней торговле МКХ несколько возросли, т.к. замедлился рост Западной Европы и Японии. Кризис начала 80-х гг. нанес большой ущерб экономике США, но более быстрый выход из кризиса привел к ухудшению позиций западноевропейского региона.

Что касается Японии, то хотя ее экономика и утратила прежний динамизм (в 1986 г. произошло абсолютное сокращение промышленного производства), она продолжала увеличивать свою долю. Отставание Западной Европы объясняется более высокой долей старых отраслей, и меньшей — новых (микроэлектроника, информатика, робототехника, производство новых материалов). Ухудшению позиций Западной Европы способствовала значительная утечка средств в США из-за высокой процентной ставки в начале 80-х гг. Процентная ставка, по выражению Г. Шмидта, «была самой высокой с Рождества Христова». США экспортировали инфляцию и экономический застой; «антидемпинговые» мероприятия США нанесли удар по планам перестройки сталелитейной промышленности и обострили проблему занятости.

Период кризиса середины 70-х — начала 80-х гг. ознаменовался дезинтеграцией в Западной Европе. Сам этот регион оказался потесненным в пользу не только основных конкурентов — США, Японии, но и НИС.

## **2.4. Технологический вызов перед Европой**

«Великая рецессия» 1974—1975 гг. резко ухудшила условия развития в странах ЕЭС (т. н. «склероз» политических институтов). Отставание в области новых технологий (в ИС, информатике, производстве роботов, прикладной электронике). Западная Европа занимает слабые позиции на заре третьей промышленной революции. Источник слабости — разобщенность промышленных и научно-технических потенциалов.

Стратегия «наверстывания» — идея создания «новой промышленной ткани» (Э. Давиньон). Здесь Европа располагает двумя преимуществами: научным потенциалом, сопоставимым с США, и самым емким внутренним рынком. НТР создает новые факторы роста и регулирования в рамках интегрирующихся государств. «Усталая», больная экономика Европы должна выходить из кризиса не с помощью «локомотивов» — сильных стран, тянущих за собой слабые, а с помощью «островов развития» — новейших отраслей. Промышленная стратегия должна быть селективной, сосредотачиваться на стратегических сегментах, дающих дорогу в будущее. «Решение национальных проблем — только европейское» (Г. Торн). Только на путях европейской интеграции преодолеваются современные трудности.

На рубеже 70-80-х г. стратегия ускорения: создание полностью интегрированного рынка, технологической Европы, нового стиля регулирования (усиление наднациональности), ориентация на внутренний рост, накопления, ослабление проблем безработицы, продвижение к политической интеграции. Европа должна быть фактором равновесия, самостоятельной технологической силой.

«Европеизация» научно-технических исследований может существенно повысить уровень развития перспективных отраслей (например, Европейский исследовательский центр по ядерной энергии — ЦЕРН при участии 13 стран; Школа бизнеса — Европейский институт предпринимательства (Фонтенбло, Франция); Институт менеджмента в Лозанне (Швейцария, учрежден фирмой «Нестле»).

Серван-Шрайбер утверждал, что единственным ответом «американскому вызову» должен быть федерализм, без которого попытки сотрудничества будут постоянно торпедироваться национализмом. Ответ на вызов — это политическая проблема<sup>2</sup>. Сообщество оказалось более успешным, чем он предполагал, особенно в сотрудничестве в двух областях — космической (ракета «Ариан») и гражданская авиация (лайнер «Аэробус»). Испытание на прочность Сообщества проводилось в электронике (программы «Эспри» и «Эврика»). Но пока еще не доказано, что межъевропейская кооперация способна создать основу прибыльным коммерческим предприятиям в области новых технологий, не считая аэрокосмическую.

По оценке американского журнала «Форчун», можно сказать, что сейчас бродит по Европе призрак жесткой международной конкуренции. Первым актом в начале 80-х годов была перестройка европейских компаний (избавление от слабых предприятий, слияния, создание СП).

Сообщество по-прежнему стоит перед «американским вызовом»; в настоящее время Сообщество опасается технологической зависимости в большей мере, чем промышлен-

---

<sup>2</sup> *Servan-Schreiber J. J Defi americain. P., 1967*

ное вторжение ТНК. Американский вызов дополняется возрастающей активностью японских фирм.

## ***2.5. Отношения в торговой и инвестиционной сферах***

### ***2.5.1. Инвестиции***

Кризис МКХ 70-х- начала 80-х гг., более других затронувший Западную Европу, и проведение администрацией Рейгана политики высоких учетных ставок и льгот по облигациям для компенсации растущего дефицита госбюджета послужили толчком к усилению миграции капиталов из Западной Европы в США. Выход из кризиса Западной Европы существенно замедлился, что усугубило проблемы технологического отставания от Японии и США.

США впервые с начала века превратились в чистого импортера иностранного капитала. С начала 80-х годов США вышли на первое место по объему иностранного капитала, вложенного в национальную экономику (20% от общей суммы ПЗИ в мире). Около 80% иностранных инвестиций приходилось на правительственные и частные ценные бумаги, т. е. портфельные инвестиции.

Происходившее в 1985- 88 гг. понижение почти на 50% обменного курса доллара явилось дополнительным фактором притяжения в США иностранных капиталовложений. Основными инвесторами в экономику США являются по традиции Великобритания, Нидерланды, Канада, ФРГ, Швейцария. Среди иностранцев, стремящихся получить контроль над американскими корпорациями больше всего преуспели англичане. В целом, английские ПЗИ в экономику США достигли в 1987 г. почти 75 млрд. долл., увеличившись в 2.4 раза по сравнению с 1983 г. и почти вдвое

превзошли соответствующие американские капиталовложения. в Англии.

### *2.5.2. Аграрные противоречия*

Во всем западном мире сельское хозяйство страдает от перепроизводства и низких цен, что является следствием внутренней экономической политики каждой из них. Ряд ПРС проводили политику защиты и поддержки собственного сельскохозяйственного сектора, что привело к значительному сокращению внутреннего спроса на импортную продукцию и создало чрезмерно высокий экспортный потенциал. Американцы снижали цены на зерно с помощью экспортных субсидий, которые в три раза превышают стоимость его производства; японцы скупают у своих крестьян рис по ценам, в 10 раз превышающим цены на мировых рынках; политики ФРГ перекачивают в аграрный сектор субсидии, которые превышают стоимость производства в сельском хозяйстве. Сельскохозяйственный экспорт превратился в крупнейшую проблему внешней торговли. Американские торговые стратеги корень зла видят в существовании субсидий. Субсидируемый экспорт также рождает протекционизм, призванный защищать национальные рынки от импорта сельхозтоваров.

На протяжении многих лет в рамках ГАТТ этим вопросом даже не занимались. В «Общем рынке» расходы на субсидии сельского хозяйства стали такими высокими, что угрожают финансовой стабильности этой организации. Последнее обострение бюджетного кризиса (в середине 1986 г.) было в значительной степени спровоцировано необходимостью увеличения субсидирования сельскохозяйственного экспорта ЕЭС в результате снижения курса доллара.

Под нажимом Вашингтона ГАТТ принял программу, направленную на решение этой проблемы в рамках Уругвайского раунда. США добиваются постепенного сокращения программ поддержки сельского хозяйства всеми странами (это направлено прежде всего против ЕЭС, превратившегося в нетто-экспортера сельхозпродукции, самого крупного после США). С помощью субсидий ЕЭС фактически осуществляют политику аграрного протекционизма в странах-членах и стимулирует экспорт продовольственных товаров в третьи страны в ущерб другим экспортерам, прежде всего США (доля США в мировом экспорте снизилась до 25%, тогда как в начале 80-х — 60%).

Опровергая американскую критику своей политики субсидирования сельскохозяйственного экспорта, представители ЕЭС указывают, что США сами практикуют предоставление государственных экспортных гарантий и льготных кредитов для расширения экспорта продовольствия в РС, который рос быстрее в 80-е годы. Президент Рейган в свое время заявил, что международная гонка субсидий для производства сельхозпродукции представляет «самую серьезную угрозу для единства западного мира». Необходима новая политика — но какая? И самое главное: как ее осуществить? Европейцы воспротивились нажиму Рейгана добиваться принятия совместных обязательств об отмене к 2000 г. всех субсидий на сельхозпродукцию. По замечанию Делора, «сельское хозяйство - совершенно особый вид деятельности. В соответствии с европейской моделью общества нам необходимо сохранять большое число фермеров, роль которых весьма важна в поддержании равновесия нашего общества».

Американская торговая стратегия предусматривает вытеснение стран ЕС с рынков РС («пшеничная война» — за

счет значительных правительственных субсидий, которые выросли с 2 до 22 млрд. долл. в 1976-85 гг. США внедрили на такие традиционные рынки ЕС, как Алжир, Марокко, Египет и Сев. Йемен). США обвиняют ЕС в косвенном субсидировании экспорта, утверждая, что удешевление кредита обеспечивает дополнительные заказы, нарушая тем самым «лояльную конкуренцию».

## *Глава 3. США — ЕЭС: сотрудничество и соперничество*

### *3.1. План «атлантического партнерства»*

План правительства Кеннеди, важнейшими элементами которого было принятие нового закона о расширении торговли; в военной области — создание «многосторонних ядерных сил»; ОЭСР — как план осуществление совместной политики с РС; планы ассоциации с «Общим рынком» (ускорение экономического роста США после семилетнего периода отставания ставилось в зависимость от расширения экспорта).

Расширение «Общего рынка» было одним из элементов «Великого плана» Кеннеди по созданию атлантического сообщества на основе партнерства и взаимозависимости между США и единой Европой. Но объединенной Европы не было. Ее надеялись создать в результате вступления в ЕЭС Великобритании и других западноевропейских стран. 11 октября 1962 г. был подписан Закон о расширении торговли: намечалось снизить пошлины на импорт из любой страны на 50% в течении 5 лет, отменить или снизить пошлины на импорт из стран «Общего рынка» в обмен на таможенные уступки со стороны ЕЭС, если на их долю приходится 80% и более мировой торговли. Кроме того, в законе предусматривалось применение «защитной оговорки» к любому товару, импорт которого может нанести ущерб той или иной отрасли промышленности, имеющей военное значение.

С отказом Великобритании в приеме в члены «Общего рынка» ситуация для переговоров серьезно ухудшилась.



«Великое решение» Кеннеди повисло в воздухе. Вступление Англии в «Общий рынок» рассматривалось не только с экономической, но и с военно-политической точки зрения. Политический интерес заключался в преодолении раскола в Европе и сохранении руководящей роли США за счет расширения западноевропейского блока. «Великому решению» Кеннеди противостояло «великое решение» президента Франции, который тогда наиболее четко формулировал интересы стран ЕЭС.

Расширенное Сообщество, по мнению де Голя, уже не будет тем «Общим рынком», к которому стремились страны «Шести». Здесь также были интересы обороны: Франция высказывалась за создание собственных ядерных сил, не зависящих от Америки.

**Идеи «европеизма»:** развитие ЕЭС на конфедеративных началах. Не европейское государство, созданное сразу, а медленный прогресс на основе фактической солидарности (концепция поэтапного развития к некой системе европейских государств — идеи Р. Шумана). Идеи блоковой экономики — государства Западной Европы, которые близки друг другу, должны сплотиться в современном мире как некий противовес сверхдержавам и производителям нефти, присоединившимся государствам (Жискара д' Эстен вместе с Брандтом выдвинул в 1977 г. план создания ЕВС как зоны валютной стабильности).

Становление западноевропейского центра силы в международных отношениях; согласованное выступление стран ЕС в качестве единой группы в международных экономических организациях — все это проявление центростремительных тенденций в МЭО. Однако сохраняются противоречия между региональным уровнем регулирования (на

уровне ЕС) и регулированием в масштабе всего МХ, а также между региональным и национальным регулированием внутри ЕС.

Американский либерализм противостоит региональной доктрине ЕС (региональному протекционизму); концепция атлантической интеграции с широкой зоной свободной торговли, включая США, Канаду, Европу, Азию, Японию делает бессмысленным региональную интеграцию, противоречит западноевропейской таможенной и экономической системе. Политическая солидарность не корреспондирует с экономической солидарностью.

### ***3.2. ЕС и США в десятилетие кризисов***

#### ***3.2.1. Концепция «трехсторонности» и её воплощение***

Разрядку международных отношений можно рассматривать как кризис «жесткой биполярной системы». Но кризис переживала не только биполярная система международных отношений. Важные изменения в Западном блоке, обусловленные развитием европейской экономической интеграцией, выходом Франции из военной организации НАТО и усилением позиций Японии в течение 50-60-х гг., привели к оформлению новых отношений между ведущими странами Запада.

Особое значение придавалось концепции «трехсторонности» или «трилатерализма», инициатором которой выступал З. Бжезинский – профессор Колумбийского университета, а впоследствии – помощник президента США Картера по вопросам национальной безопасности. В начале 70-х гг. он изложил проект «широкой координации и взаимодействия основных индустриально развитых стран» при ведущей

роли США. Первым шагом на пути осуществления проекта могло бы стать формирование Атлантического сообщества, охватывающего государства по обе стороны Атлантики, в которое затем предполагалось включить Японию. Речь шла о переходе от формальных союзов к определению общих для трех центров мировой экономики целей и создании механизма координации политики участников трехсторонней системы. Эта концепция учитывала относительное уменьшение веса США в экономике и политике развитых стран, но вместе с тем исходила из ведущей роли США в «управлении взаимозависимым миром» вследствие их более высокого военного и экономического потенциала и меньшей по сравнению с Западной Европой и Японией зависимости от поставок сырья и энергоресурсов из развивающихся стран.

Крах Бреттон-Вудской системы в августе 1971 года в связи с решением президента Никсона свидетельствовал о наступлении нового времени, когда три центра мировой экономики должны были обозначить различия в своих подходах. Страны ЕЭС решили настаивать на урегулировании валютных проблем в качестве предварительного условия для решения вопросов торговли, на продолжении либерализации которой настаивал Вашингтон. США считали, что валютное равновесие не будет установлено, пока США не достигнут кардинального улучшения своего торгового и ПБ после соглашения по вопросам торговли. Другими словами, США хотели достигнуть обратимости доллара и равновесия в торговле за счет своих партнеров (с 1971 г. политика США наносила большой ущерб интересам стран ЕЭС, две девальвации доллара на 17% с избытком аннулировали снижение пошлин, достигнутое по «раунду Кеннеди» в 1967 г.). Отсюда понятно, что дальнейшие уступки со стороны стран

ЕЭС без серьезных уступок со стороны США вряд ли возможны.

США обратились к урегулированию своих отношений со странами «Общего рынка» после окончания вьетнамской войны. 1973 г. был объявлен годом Европы в речи помощника президента по национальной безопасности, а затем госсекретаря США Г. Киссинджера, который выступил с программой урегулирования отношений со странами Западной Европы. США предложили своим атлантическим партнерам «выработать новую атлантическую хартию, которая сформулирует цели для будущего». В проекте Хартии Киссинджер исходил из задачи сохранения лидерства США в Атлантическом Альянсе, отводя им глобальную роль и глобальную ответственность в международных делах, а западноевропейским государствам – региональные функции, подчиненные глобальным интересам. Одновременно Новая Атлантическая Хартия предусматривала расширение рамок сотрудничества с помощью подключения к нему Японии.

Страны «Общего рынка» не могли согласиться с предложенной Киссинджером дифференциации ответственности. Государства ЕС выступили против подведения «атлантической основы» под все области сотрудничества с США. За формулой «глобальная ответственность» ЕС увидело желание США в обмен за обеспечение безопасности Западной Европы получить ряд уступок в торговой и валютной сферах. Решимость утвердить свои позиции равной с США силы нашла отражение в декларации саммита ЕС в декабре 1973 года.

Если руководители ЕС выделяли тезис о «независимости» Западной Европы, то американская сторона подчерки-

вала «взаимозависимость» США и Западной Европы как предпосылку поиска общих подходов к мировым делам.

После долгих дискуссий, в ходе которых Франция занимала жесткую позицию, а ФРГ и Британия склонялись к компромиссу с США, на совещании министров иностранных дел стран ЕС в Гимнихе (ФРГ) в апреле 1974 года было выработано соглашение, которое предусматривало, что консультации ЕС с США не будут носить обязательный характер. Вопрос о целесообразности проведения консультаций должен был решаться в каждом случае отдельно. Если партнеры единогласно выскажутся за их проведение с США, то председателю Совета министров ЕС будет поручено провести такие консультации. Если хотя бы одна из сторон не будет согласна, ЕС от них воздержится. Этот принцип не исключал возможности проведения консультаций с Вашингтоном на двусторонней основе. Киссинджер в связи с этим отмечал, что принятая процедура «заставляет США предпочитать принципы двусторонних консультаций».

В июне 1974 года в Брюсселе была подписана *«Декларация об атлантических отношениях»* – единственный документ, которым завершилась широко разрекламированная инициатива американской дипломатии. В декларации провозглашались единство и неделимость общей обороны, подчеркивалась незаменимость американского вклада в виде ядерных сил и присутствия в Европе обычных войск, а также важность западноевропейского вклада. Благодаря компромиссному характеру в Декларации удалось зафиксировать во взаимоприемлемом виде американское лидерство, с одной стороны, и усиление роли стран Западной Европы – с другой, сохранить Атлантический союз в неизменном виде.

Параллельно с развитием диалога США – ЕС на государственном уровне интенсивно развивались отношения между политиками и бизнесменами по обе стороны Атлантики. В 1973 году Д. Рокфеллером и З. Бжезинским была создана «трехсторонняя комиссия» – неправительственный политико-исследовательский центр, объединяющий свыше 200 видных представителей делового мира, академических кругов, руководства СМИ США, Канады, Западной Европы и Японии. При ее создании была поставлена задача всемерного содействия тесному сотрудничеству правительств стран Запада в целях предупреждения кризисных явлений в экономической, социальной и политической жизни этих стран, разработки предложений относительно политического курса, который могли бы проводить страны на международной арене, особенно в отношениях со странами Востока и «третьим миром».

Консолидация Запада в новых условиях должна была усилиться ввиду нефтяного (энергетического) кризиса. Нефтяной кризис назревал несколько лет, когда нефтяной рынок был напряжен, а нефтеэкспортеры из ОПЕК стали поднимать цены и отстаивать контроль над своими национальными ресурсами. Многие политики предчувствовали катастрофу. Кризис стартовал по «вине» арабо-израильской войны в октябре 1973 г., когда Египет и Сирия напали на Израиль («война Йом Киппур»). Когда Израилю удалось нанести ответный удар агрессорам, то арабские страны (ОАПЕК) объявили нефтяное эмбарго странам, которые поддерживали Израиль.

Первыми перед диктатом ОАПЕК сдались страны ЕЭС, которые в ноябре 1973 г. поддержали резолюцию ГА ООН с требованием к Израилю прекратить наступление. Подобное же предложение на уровне СБ было заблокировано США.

Для стран ЕЭС было сделано исключение в нефтяном эмбарго, а в марте 1974 г. – после прекращения военных действий – оно было отменено и для других стран.

**Координация энергетической политики.** Значительное место в работе ОЭСР занимают вопросы ядерной энергетики и физики<sup>3</sup>. Международное энергетическое агентство (МЭА) было создано в 1974 г. для решения проблемы неядерной энергетики, экономии энергии, переработки угля, геотермальной энергии пр. Было основано странами ОЭСР в противовес ОПЕК и представляло собой попытку ПРС выступить объединенным фронтом против национальных интересов нефтедобывающих стран, контролировать потребление жидкого топлива и поддерживать добычу нефти в странах членах МЭА на высоком уровне.

### *3.3. Деятельность «Группы 7»*

Валютный и нефтяной (энергетический) кризис показали, что международная безопасность теперь имела не только военно-политическое измерение (для чего были созданы НАТО и ОВД), но и экономическую составляющую. Вот почему постепенно в практику международных отношений вошли официальные консультации между руководителями крупнейших держав Запада по экономическим и валютным вопросам (Блок 1).

---

<sup>3</sup> Оно осуществляется также в рамках МАГАТЭ - Агентство по ядерной энергии - специализированное учреждение ООН (1957)). В нем принимают участие все заинтересованные страны - проблемы безопасности реакторов и радиоактивных отходов.

Начиная с 1975 года главы государств и правительств США, Японии, ФРГ, Британии, Франции и Италии, а с 1976 г. – Канады стали ежегодно собираться на совещания для обсуждения перспектив развития мировых экономических и политических процессов. Первый саммит был проведен по инициативе Франции в Париже, что дало повод называть подобные встречи «клуб Рамбуйе». Затем за ними закрепилось название «большая семерка», или G7.

Первые встречи G7 носили характер обмена мнениями в основном по экономическим и валютным вопросам. Они являлись своеобразной надстройкой над механизмом ОЭСР, которая активизировала свою деятельность в 70-е гг.

### **Блок 1. Деятельность ОЭСР**

*О чем договаривались страны-члены?*

*1972 г. — о сроках и процентных ставках для различных категорий заемщиков; об условиях предоставления гарантированных государством экспортных кредитов.*

*1975 г. — «Декларация о торговле», «Кодекс учтвого поведения», направленных против принятия односторонних мер по ограничению импорта и стимулированию экспорта. Однако ни решения ОЭСР, ни соглашения ГАТТ не позволили устранить скрытые барьеры в торговле ПРС. Либерализация торговли — головная боль «G-7».*

*1976 г. — «Декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях» (рекомендательный характер). Данный документ пытался отрегулировать противоречия между ТНК, с одной стороны, и национальными государствами и межгосударственными организациями, с другой.*

В ходе многолетних переговоров было достигнуто соглашение о новой валютной системе (Ямайка, 1976 г.), в которой признавалось привилегированное положение доллара, но переговоры по дальнейшей либерализации международ-



ной торговли (Токийский раунд ГАТТ, с 1973 г.) вновь застопорились ввиду усиления неопротекционизма, который приобрел форму нетарифных ограничений. Чтобы обойти эти барьеры, страны ОЭСР в 1975 г. приняли важные документы – «*Декларация о торговле*» и «*Кодекс учтвого поведения*» –, направленные против односторонних мер по ограничению импорта и стимулированию экспорта. Однако ни решения ОЭСР, ни соглашения ГАТТ не позволили устранить скрытые барьеры в торговле ПРС. В 1976 г. ОЭСР утвердила «*Декларацию о международных инвестициях и многонациональных предприятиях*» (документ имел рекомендательный характер). Данный документ пытался отрегулировать противоречия между ТНК, с одной стороны, и национальными государствами и межгосударственными организациями, с другой. В центре внимания оказалась деятельность американских ТНК, на долю которых в то время приходилась большая часть ПЗИ.

На встрече G-7 в Лондоне в 1977 г. Токийский раунд ГАТТ получил новый импульс. И в 1979 г. было подписано соглашение ГАТТ о снижении тарифов на 33%. До начала 80-х гг. страны — участницы G7 подходили к экономической политике в основном с общих позиций: экономический рост при сдерживании инфляции. С начала 80-х г. — резкие различия в состоянии ПБ западноевропейских стран. На встрече в Венеции (1980 г.) принято заявление о совместных усилиях по перестройке мировой валютной системы и создании эффективных механизмов для финансирования дефицитов ПБ. Встреча в Версале (1982 г.) — дилемма между безработицей или инфляцией; Бонн (1985 г.) — впервые за всю историю встреч «G-7» была вынуждена

заявить, что не в состоянии договориться о сотрудничестве в деле экономического развития.

На совещаниях G7 тон неизменно задавали США, хотя официально признавалось равенство всех участников в соответствии с концепцией «трех локомотивов» свободного мира: США, Западная Европа и Япония, которая была принята на Лондонской встрече 1977 года. Если страны ЕС и Япония усматривают в координации экономической политики возможность привести статус каждого из трех центров силы в соответствии с изменившимся соотношением их потенциалов, то в политике США становится все более очевидным стремление изменить содержание встреч G7 так, чтобы отодвинуть на второй план противоречия и обеспечить разработку консолидированной политики.

#### *3.4. Кризис многосторонности*

Приход к власти в США администрации Рейгана ознаменовал завершение отхода от координации и возрождение гегемонии США в МХ. Это проявилось в стремлении США не связывать себя конкретными обязательствами перед своими партнерами, сохранить возможность использования против них разного рода орудий конкурентной борьбы. В особенности это относится к регулированию валютных курсов. В начале 80-х гг. начинает расти курса доллара как результат внутренней кредитно-денежной политики. США не проводили операций по стабилизации курса доллара на открытом рынке.

**Проект ЛИНК:** после кризиса 1980/82 гг. Институт международной экономики в Вашингтоне опубликовал заявление 26 крупнейших экономистов из 14 стран с предложением к правительствам принять проект координации между-

народных усилий по стимулированию экономики, сдерживанию безработицы, смягчению остроты проблемы протекционизма и задолженности. Идея «политического свопа» — более экспансионистский курс фискальной политики для Европы и Японии (стимулирование внутреннего спроса и рост импорта) в обмен на снижение федерального дефицита США. В 1985 г. США высказались в пользу согласованного вмешательства на валютных рынках; была сделана ставка на уменьшение торгового и текущего дефицитов на основе снижения курса доллара. ЦБ стран ЕС неоднократно выбирали долларовые резервы в целях поддержания своих валют, выступая за понижение курса доллара.

На совещании в верхах с середины 80-х гг. (в Токио, 1986 г. и Венеции, 1987 г.) проявилось стремление преодолеть разногласия — «обязательство каждой страны разработать среднесрочные цели и прогнозы своей экономики, а группы в целом — представить цели и прогнозы, которые были бы взаимосовместимы» по таким показателям: темпы роста, уровень безработицы, темп инфляции, бюджет, темпы роста денежной массы, процентные ставки, ПБ и торговый баланс, резервы. Такая работа проводилась в сотрудничестве с МВФ, в рамках осуществляемого им «многостороннего наблюдения» (надзора) за экономической и валютно-финансовой политикой стран-участниц.

### ***3.5. «Евроатлантическая диффузия»***

За последние 2—3 десятилетия произошло сближение США и Западной Европы, т. н. «евроатлантическая диффузия». Для глубокого евроатлантического проникновения необходимы: 1) крупные взаимные инвестиции; 2) смягчение

протекционистских барьеров; 3) евроатлантические конференции; 4) обмен учеными, научное сотрудничество.

XXI век по мнению американского бизнеса — век Тихого океана. Западная Европа уже не является «зоной привилегированных интересов» США. И, как следствие, сужается сфера политической и дипломатической роли Сообщества и Западной Европы в целом.

**Тенденции американско-европейских отношений.** Деевропеизация США: основной поток иммигрантов в страну направляется теперь не из Европы, а из стран «третьего мира» (АТР). В отсутствии непосредственной внешней угрозы Америка обращается к своим внутренним проблемам (неоизоляционизм начала 90-х гг.).

Антиамериканизм в Европе: борьба с американским «культурным империализмом», которую возглавил министр культуры во французском правительстве социалистов Ж. Ланг. Равным образом, в Европе укрепляется понимание своей социальной идентичности; формирование в европейском обществе социальных структур и психологии, существенно отличных от американских.

На протяжении нынешнего десятилетия будут отмирать военные формы американского присутствия в Европе и политические формы американского доминирования. По сути дела этот поворот в атлантических отношениях — от лидерства США к партнерству, смену приоритетов в их европейской политике.

Отношения ЕС с США в настоящее время характеризуются сочетанием планомерного сотрудничества в рамках Трансатлантического диалога и интенсивных дискуссий по ряду аспектов двусторонней торговли. Несмотря на продолжающиеся торговые споры, наличие механизма такого

сотрудничества позволяет США и ЕС планомерно расширять правовую базу торгово-экономических отношений. В ходе Кельнской сессии Европейского совета Соединенным Штатам было предложено создать общую «систему раннего предупреждения» о возможных конфликтах в сфере двусторонней торговли.

В октябре-ноябре 1998 г. обрел конкретную форму проект Трансатлантического экономического партнерства (ТЭП), явившийся компромиссным вариантом создать Общий трансатлантический рынок. Конечной целью ТЭП является снятие технических препятствий на пути торговли ЕС-США. Область двустороннего сотрудничества охватывает вопросы снятия торговых барьеров, взаимного признания стандартов, защиты интеллектуальной собственности, здравоохранения, биотехнологии и экологии. Границы многостороннего сотрудничества определяются, в первую очередь, задачами подготовки очередного раунда торговых переговоров в рамках ВТО.

## *Глава 4. Североатлантическое переплетение торговли и инвестиций: в пользу внешней и внутренней открытости*

### *4. 1. Региональные и межрегиональные переплетения*

Идея Общего рынка между США и ЕС вновь находится на политической повестке дня. Первый шаг в этом направлении был сделан в 60-е годы многосторонними переговорами в рамках раунда Кеннеди. От тогда запланированной Североатлантической ЗСТ остался прежде всего только аббревиатура NAFTA, как символ «американизации» внешне-торговой политики США.

NAFTA оказался семантически близок к TAFTA (TransAtlantic Free Trade Area), британо-канадско-немецкой инициативе и, прежде всего, в 1998 г. к New Transatlantic Marketplace Agreement (NTMA), согласно предложению Европейской комиссии и, наконец, к инициативе саммита ЕС-США в Лондоне о Трансатлантическом экономическом партнерстве (TEP). Одновременно обе стороны хотят действовать в процессе многосторонних переговоров в рамках ВТО (WTO) в Женеве, причем ЕС выступает за широкое толкование повестки «раунда столетия». Это происходит в то время, когда США скорее предпочли бы селективный, секторальный подход. Вместе с тем, ставится вопрос о необходимости Атлантического экономического объединения, его политических полномочиях и его совместимости с многосторонней торговой системой и глобальной стратегией предпринимательства.

В центре североатлантического стремления к интеграции находятся США и ЕС («страны ядра»), которые образуют

вают одновременно центр (существующей и запланированной) региональной интеграционной системы соответственно по обе стороны Атлантики: NAFTA и ФТАА (Free Trade Area of the Americas) на американской стороне, ЕЭП (Европейское экономическое пространство), «Европейские соглашения» и «Соглашения о партнерстве» на европейской стороне.

Одновременно завязываются межрегиональные связи также между «странами периферии» (например, Канада — ЕАСТ<sup>4</sup>), а также между странами ядра и периферии (пример EU-Mercosur<sup>5</sup>) и соответственно интенсифицируются, в то время как США и ЕС — каждый сам по себе — и на различной ступени реализации — также включены в интеграцию/кооперацию с другим центром триады — с Восточной Азией: АПЕС (Asia-Pacific Economic Cooperation) и соответственно АСЕМ (Asia-Europe Meetings). В этом клубке внутри- и межрегиональных соглашений, к которому еще принадлежит множество других соглашений<sup>6</sup>, могло бы возникнуть североатлантическое экономическое объединение, чтобы выполнять как функцию моста, так и ограничивать центробежные силы и быть катализатором многосторонних правил.

---

<sup>4</sup> ЕАСТ, состоящая из Исландии, Лихтенштейна, Норвегии и Швейцарии.

<sup>5</sup> Mercado Común del Sur, состоящее из Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая.

<sup>6</sup> Примеры (1) субрегиональных соглашений - CEFTA (Central European Free Trade Agreement), CAN (Comunidad Andina de Naciones) и AFTA (Asean Free Trade Area), (2) двусторонних соглашений - запланированное соглашение о кооперации ЕС/Мексика и (3) систем преференций - в соответствии с Ломейским соглашением, CBI (Caribbean Basin Initiative) и новейшая Инициатива США-Африка (Africa Trade Bill).

#### 4.2. Размеры, открытость и двусторонняя торговля

Североатлантические инициативы интеграции вызывают огромный интерес уже из-за экономического потенциала возможных стран-партнеров. При доле в населении мира 7% и 5% соответственно, ЕС и США имеют примерно 30% и 25% соответственно в мировом ВВП, а вместе больше половины ВВП и почти 1/5 населения мира (табл. 4.1). Еще более значительны их доли в мировой торговле. Экспорт товаров составил в 1996 г. 50,6% (ЕС: 38,8%, США: 11,8%), при импорте 51,3% (ЕС: 36,2%, США: 15,1%)<sup>7</sup>. Доли западноевропейской торговли понизится на 35,2% (экспорт) и соответственно на 37,7% (импорт), если исключить внутри европейскую торговлю<sup>8</sup>. Такая корректировка показателей ведет одновременно к последующему выравниванию долей в торговле: в то время, как доля ЕС сократилась наполовину, а доля США выросла почти на одну треть; в импорте доля ЕС падает даже ниже США. Показатель импорта (в % от ВВП) США находится теперь отчетливо выше ЕС; экспортные данные будут почти идентичными (табл. 4.1). Общий показатель торговли (экспорт + импорт в % ВВП) демонстрирует более открытую американскую экономику, чем европейскую (9,7% и 9%).

**Табл. 4.1. Экономические основные данные 1995/96<sup>2</sup>**

ЕС, США, «Atlantica»*		
ЕС	США	«Atlantica»

<sup>7</sup> Средняя доля экспорта и импорта составляет 51% (ЕС: 37,5%, США: 13,5%). Источник: IMF, *Direction of Trade Statistics, Yearbook 1997*.

<sup>8</sup> Средняя доля экспорта и импорта составляет в этом случае 36,5% (ЕС: 19%, США: 17,5%). Источник: IMF, *Direction of Trade Statistics, Yearbook 1997*.



<b>ВВП, млрд.</b>	8398	6952	15350
<b>% от мирового</b>	30,2	25,0	55,1
<b>Население млн. чел.</b>	372	263	635
<b>% от мирового</b>	6,6	4,6	11,2
<b>ВВП на душу, \$</b>	22571	26422	24166
<b>Экспорт в третьи страны, млрд. \$</b>	793	623	1.143
<b>% ВВП</b>	9,0	8,4	7,1
<b>% от мирового**</b>	19,7	15,5	30,5
<b>Импорт в третьи страны, млрд.\$</b>	771	818	1298
<b>% ВВП</b>	8,9	11,1	7,4
<b>% от мирового **</b>	18,3	19,4	32,9

\* Данные ВВП и населения на 1995 г., торговли на 1996.

\*\*Мировой экспорт/импорт без торговли внутри ЕС, в «Atlantica» также без торговли внутри «Atlantica». «Atlantica»=ЕС+США.

Источники: IMF, Direction of Trade Statistics, Yearbook 1997; World Bank, World Development Indicators (CD-ROM).

Если представить, что ЕС и США выступают как большой североатлантический регион («Atlantica») и в соответствии с этим рассматривать торговлю между этими субрегионами в качестве внутренней торговли, то в 1996 г. примерно треть мировой торговли пришлось на этот регион; их доля во внешней торговле в 1995 г. выросла на 7%. Если прибавить к европейской стороне также страны ЕАСТ и на американской стороне — Канаду и Мексику, т. е. ЕЭП и НАФТА, то доля региона «Atlantica» в мировом общественном продукте составит почти 60%, тогда как доля в мировой торговле на основе «интернализации» упадет до 30,5%, а квота внешней торговли в ВВП составит еще на 5% меньше.

Одновременно отмечается рост импорта во внутреннем спросе. Внешний рынок в удовлетворении внутреннего спроса на готовые изделия вырос с 1980 по 1994 гг. в ЕС с 8,9% до 13,1%, а в США (плюс Канада) с 7% до 13,8% (в Японии только с 5,3% до 6,4%). При этом очень похожи показатели по секторам. По обе стороны Атлантики возросла доля иностранных продавцов на внутреннем рынке, особенно сильно в одежде и обувной промышленности, а также в машиностроении и в электротехнике, в то время как они понизились в аграрной отрасли (Приложение 2).

Двусторонняя торговля между Западной Европой (ЕС + ЕАСТ) и Северной Америкой (США + Канада + Мексика) составила в 1996 г. 338,9 млрд. долл. (6,4% всего мирового экспорта). Из этого 5,1% (79,9% мировой торговли) пришлось на ЕС и США. При рассмотрении мировой торговли с учетом внутренней торговли в зоне ЕС, доля стран Союза и США составит 8,4 и 6,7% соответственно. Если также включить все другие внутрирегиональные торговые потоки

(в Северной Америке и Латинской Америке, в Западной Европе и Восточной Европе, в Тихом океане Азии и в Африке), и, таким образом, учитывать в итоге только торговлю между регионами мира (с учетом, что ВТО причисляет Мексику к Северной Америке), доля в товарообмене для трансатлантического региона составит 15% (ЕЭП-НАФТА) и 12% (ЕС-США). В сравнении с другими товарными потоками в рамках триады трансатлантическая торговля, вместе с тем, очевидна имеет меньшие размеры, так как тихоокеанская торговля между Северной Америкой и Азией и евроазиатская торговля составили в 1996 г. 23,4 и 19% межрегиональной мировой торговли соответственно. Одновременно объем западноевропейско-североамериканской торговли, тем не менее, более чем в 3 раза превосходит торговлю НАФТА с Латинской Америкой (4,7%), и на  $\frac{2}{3}$  — торговлю Западной Европы с Восточной Европой (включая Прибалтику и СНГ) (9,2%). Торговля между США и ЕС почти наполовину больше, чем торговля США с Японией (8%) и торговля ЕС с Японией (4,8%). Картина изменяется незначительно, если рассмотреть отдельно группу промышленных товаров и группу продуктов сельского хозяйства (Приложение 2).

Относительный вес североатлантической торговли снижался с середины 80-х гг. разумеется почти непрерывно. Это имеет значение равным образом в сравнении как с совокупной, так и межрегиональной торговлей. В этом случае уменьшающиеся доли стран-партнеров в мировой торговле совпадают с уменьшающимися долями их взаимной торговли в совокупной торговле. Так как ЕС и США потеряли прежнюю долю в мировой торговле, то и еще более сильно

сократилась взаимная торговля в сравнении с торговлей с третьими странами (табл. 4.2).

Согласно теории таможенного союза, будет ограничиваться положительный эффект общей выгоды североатлантической зоны свободной торговли для стран-партнеров, в то время как «эффект дискриминации двусторонней торговой либерализации ввиду потерь третьих стран не может быть недооценен»<sup>9</sup>. Размер ограничения торговли значительный, в частности, в аграрном секторе. Здесь существует протекционистский тариф в ЕС свыше 70% и в США — 30%, в то время как торговля обеих сторон с третьими странами преимущественно почти всегда улаживается. Преференциальная североатлантическая свободная торговля аграрными продуктами является ярким примером эффекта торговой дискриминации.

**Табл. 4. 2. Доли в мировой и двусторонней торговле:  
ЕС – США, 1990 и 1996 гг. <sup>a</sup>**

	Все товары		Промышленные товары		Аграрные продукты	
	1990	1996	1990	1996	1990	1996
Доля в мировой торговле						
Экспорт ЕС	21,1	19,7	26,6	24,3	16,0	15,5
Импорт ЕС	19,8	18,1	21,6	18,0	27,4	21,7
Экспорт США	16,4	15,5	17,9	17,6	21,0	19,6

<sup>9</sup> "... эффект дискриминации двусторонней торговой либерализации в ущерб третьим странам не должен быть недооценен" (Siebert, H.; Langhammer, R. J.; Piazzolo D. (1996): TAFTA: Fuelling trade discrimination or global liberalisation?, in: *Journal of World Trade*, Vol. 30, No. 3, June, S. 45-61).

	Все товары		Промышленные товары		Аграрные продукты	
	1990	1996	1990	1996	1990	1996
Импорт США	20,4	19,4	23,2	23,0	14,1	13,6
Торговля ЕС-США						
В млрд. долл.	207,9	272,4	169,7	227,9	18,7	21,5
В % мировой торговли	8,7	6,8	10,5	8,2	6,6	5,1
Доля ЕС в экспорте США	26,3	20,5	27,6	20,8	20,4	16,6
импорте США	20,0	18,0	22,5	19,6	17,1	15,3
Доля США в экспорте ЕС	20,6	18,3	20,7	18,9	14,5	12,2
импорте ЕС	20,8	19,3	26,5	25,4	15,5	15,7

<sup>a</sup> Без внутренней торговли ЕС.

Источники: IMF, Direction of Trade Statistics, Yearbook 1997; WTO, Annual report 1996 и 1997; данные секретариата.

#### **4. 3. Торговля и прямые инвестиции**

Однако торговля товарам не является единственным экономическим показателем связей между Европой и Америкой. Значительно еще более важными являются взаимные прямые инвестиции. Под влиянием прямых инвестиций интегрируется также — более сильно, чем торговля — сектор услуг, который по обе стороны Атлантики вносит львиную долю в ВВП (в ЕС приблизительно 70%, в США уже боль-

ше, чем 70%)<sup>10</sup>. На сектор услуг (без учета оптовой и розничной торговли) пришлось в 1996 г. 46%, на обрабатывающую промышленность 34% всего объема прямых инвестиций США в Европе, при этом доля европейских прямых инвестиций в США в секторе услуг составляла в том же году 35%, а в промышленности – 42%<sup>11</sup>.

Перспективы экономического роста и получения прибыли в Западной Европе долгое время считались неблагоприятными, что побуждало американские фирмы в первую очередь отдавать предпочтение внутренним инвестициям в США, но по мере наметившейся в последнее время активизации инвестиционных процессов в Западной Европе (создание ЕЕР в 1993 г.) у американских монополий вновь усилился интерес к размещению инвестиций в этом регионе. После сокращения операций с 1984 г. американские инвесторы буквально штурмуют Западную Европу (в основном за счет реинвестиций прибылей). Проникновение американского капиталов в Западную Европу в целом гораздо сильнее, чем проникновение западноевропейских фирм в США (по доле в ВВП).

Около  $\frac{2}{3}$  всех иностранных прямых инвестиций в США поступают из ЕС, и почти половина американских прямых инвестиций за границей вложены в ЕС, в то время как участие ЕС в экспорте/импорте США соответственно равно

---

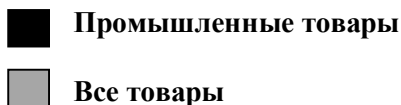
<sup>10</sup> Во всем мире доля сектора услуг в общественном продукте превысила 50%. («New Transatlantic Market» (Commission Communication to the Council, the European Parliament and the Economic and Social Committee), in: «Europe Documents» No. 2080-81, 25.3.1998, P. 20-21.).

<sup>11</sup> Данные: US Department of Commerce, Survey of Current Business, September 1997, P. 88, 128. Также в двусторонней торговле услуги играют существенную роль. Их доля в общем объеме торговли между ЕС и США (товарами и услугами) составляла в 1996 году 32% (Данные: US Department of Commerce, Survey of Current Business, July 1997, P.92-93.).

только примерно 1/5. В обрабатывающей промышленности эта разница выражена еще более отчетливо, чем в целом в экономике (рис. 4.1-а). Эти соотношения едва ли изменятся в следующие годы.

Похожая ситуация, если рассматривать трансатлантическое переплетение торговли и ПЗИ с позиций ЕС. Примерно 45% прямых инвестиций немецких, французских, британских, итальянских и голландских предприятий в страны, которые не являются членами ЕС, пришлось в 1995 г. на США, доля которых в экспорте в страны вне ЕС составляла напротив менее, чем 1/5 часть. Разница между внутренними инвестициями и импортом — 55% против 19% — было еще более ясно выражена и, кроме того, с 1989 г. к тому же значительно увеличилась (рис. 4.1-б).

**Рис. 4.1-а Переплетение торговли и прямых инвестиций США — ЕС, 1996 г. в %, рассчитанных для США**



<sup>b</sup> ЕС без Греции и Португалии.

Ист.: US Department of Commerce, Survey of Current Business, September 1997; WTO, Annual Report 1997.

**Рис. 4.1-6 Переплетение торговли и прямых инвестиций  
ЕС — США, 1995 г., в %, расчитанных для ЕС <sup>a</sup>**

<sup>a</sup> ЕС= Германия, Франция, Великобритания, Италия, Нидерланды.

Ист.: OECD, International Direct Investment Statistics, Yearbook 1997; IMF, Direction of Trade Statistics, Yearbook 1997.

Мощным рычагом проведения американской стратегии в Западной Европе являются ТНК. Преобладающая часть американо-европейских связей осуществляется не форме торговли, а в форме взаимных инвестиций. В 1992 г. общий объем американского товарного экспорта составлял 500 млрд. долл., а объем сбыта зарубежных филиалов американских фирм — около 1,6 трлн. долл., в т. ч. в европей-



ских странах – 55% (850 млрд.). В филиалах американских фирм в Европе занято 3 млн. европейцев. В свою очередь, европейские фирмы в Америке экспортируют товаров на 650 млрд. долл. и предоставляют рабочие места 3 млн. американцам.

### **Блок 2. «Витрина Европы»**

*Американская программа развития бизнеса в Европе преследует три основные цели: 1) исследование путей дальнейшего развития трансатлантической торговли и инвестирования на основе сокращения тарифных и нетарифных барьеров, взаимного контроля над продуктами и сертификация, создание одинаковых возможностей для иностранных и местных инвесторов; 2) ускорение интеграции экономик восточноевропейских стран, России и НИС в мировую экономику в качестве полноправных участников; 3) новая торговая стратегия в отношении с европейскими странами, обеспечивающая американским фирмам экспорт в одну или несколько европейских стран, доступ на рынки других европейских стран.*

*Эта программа призвана увеличить долю американских фирм на европейском рынке с 7 до 11% (кроме Великобритании), что означает увеличение американского экспорта в Европу на 60 млрд. долл. и создание в США 1,2 млн. дополнительных рабочих мест. Предполагается, что программа будет осуществляться в таких отраслях, как аэрокосмическая промышленность, производство экологических и информационных технологий (телесвязи) и энергетика.*

Трансатлантические прямые инвестиции и торговые потоки одновременно тесно взаимосвязаны друг с другом. Поставки американских материнских компаний своим дочерним филиалам в Европе (примерно равные части для дальнейшей обработки (processing) и перепродажи (resale)) и европейских дочерних компаний в США материнским компаниям, тем временем, составили почти половину всего американского экспорта товаров в западноевропейские страны. Также импорт товаров США из этих стран приближается

примерно к половине поставок этого вида, которые увеличиваются (и быстрее, чем вся двусторонняя торговля) (рис. 4.2.).

**Рис. 4.2. Вся и внутрифирменная торговля США с Западной Европой в 1982 и 1994 гг., в млрд. долл. <sup>а</sup>**

**Вся торговля**  
 **Торговля внутри фирмы**

<sup>а</sup> Внутрифирменная торговля = торговля американских и европейских материнских компаний со своими дочерними предприятиями в Европе и США соответственно.

Ист.: IMF, Direction of Trade Statistics; U.S. Department of Commerce, Benchmark Survey (U.S. Direct Investment Abroad)

1982 и 1994; данные, представленные US Department of Commerce.

Взаимодополняемость может быть обнаружена в том, что рост американских ПЗИ в Западную Европу идёт параллельно с ростом внутриевропейской и внутрифирменной доли экспорта в тамошних дочерних обществах. Вытекающие из этого положительные импульсы интеграции могут быть подтверждены, особенно в значительной мере, в первые 25 лет процесса экономического объединения в Западной Европе — с 1957 по 1982 гг.<sup>12</sup>

В последующее время (региональный) экспорт дочерних обществ в сравнении, прежде всего, с общими продажами сократился (с 32,7% в 1982 г. до 29,3% в 1989 г.), повысившись после этого, тем не менее, снова (до 31,2% в 1994 г.). В противоположность этому доля внутрифирменного экспорта в общем (региональном) экспорте дочерних обществ возрастала в последующем еще сильнее (с 43,6% в 1982 году до 56,5% в 1989 и 61,2% в 1994 гг.)<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> *Dunning* указывает, что "наиболее впечатляющее эффективность торговли была продемонстрирована филиалами американских ТНК в ЕС" и делает вывод, что "факт, что между 1957 и 1982 доля экспорта в страны вне США (главным образом в Европу) утроилась, и более чем на 2/3 этой торговли пришлось на внутрифирменную торговлю, сильно подчеркивает взаимодействие ПЗИ из стран вне ЕС и торговлей внутри ЕС" (*Dunning, J.H. (1997): The European internal market programme and inbound foreign direct investment (Part 1), in: Journal of Common Market Studies, No. 35 (1), March: S. 1-30*). При этом расширение внутренней торговли между американскими дочерними компаниями в Европе рассматривается как "наиболее драматический эффект интеграции", т.н. первой интеграционной фазы в ЕС (1958-1985) (Р. 4).

<sup>13</sup> Экспорт дочерних обществ связан с поставками в США, т.е. они идентичны по существу экспорту в другие западноевропейские страны и соответственно в тамошние компании-сестры, в то время, как экспорт в Восточную Европу и в другие регионы мира едва ли играет роль. К предмету экспорта (и всех продаж) отнесены, кроме товаров, также услуги (данные:

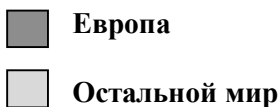
Также американские предприятия представлены особенно сильно в тех отраслях, которые классифицируются КЕС как особенно чувствительные, принимая во внимание внутренних рынков<sup>14</sup>. В этих «high-impact industries» возросли одновременно продажи европейских дочерних обществ более сильно, чем во всей индустрии, и они повысились в дочерних обществах в Европе еще быстрее, чем у американских дочерних предприятиях в других странах. В «moderate-impact industries» ситуация прямо противоположная (Прил. 3 и рис. 4. 3). Положительный интеграционный вклад американских прямых инвестиций в Европе заключается также в их концентрации в отраслях интенсивных технологий, таких, как транспортное машиностроение, ибо «эти отрасли одновременно являются отраслями, которые имеют тенденцию интегрироваться более сильно через национальные границы».

---

*US Department of Commerce, Benchmark Survey (US Direct Investment Abroad) 1982, 1989 и 1994).*

<sup>14</sup> Комиссия делает различие между *high impact*-отраслями (Напитки; лекарства; офис / компьютеры; радио, ТВ, связь; электронные компоненты; документы; финансы, за исключением банковского дела; страхование) и *moderate impact*-отраслями (другие продовольственные продукты; другие химические изделия; другое оборудование; домашние приборы; транспортное оборудование; текстильные изделия и одежда; резиновые изделия; стеклянные изделия; оптовая торговля; деловые услуги). См. *Buigues, P.; Ilzkovitz, F.; Lebrun, J.-F. (1990): The impact of the internal market by industrial sector: the challenge of member states, in: European Economy (special edition)*

**Рис. 4.3 Увеличение оборота американских дочерних компаний в Европе и в мире после «интенсификации внутреннего рынка» отраслей, в 1982—1994 гг. <sup>а</sup>**



<sup>а</sup> 1982=100.

Источник: US Department of Commerce, Benchmark Survey (U.S. Direct Investment Abroad) 1992, 1989, 1994.

#### **4.4. Последствия, политические издержки и совместимость**

Воздействие североатлантической «зоны свободной торговли и инвестиций» на ее членов и другие страны трудно определить. Также спорно, была ли она политически обоснована. Признано, что полное освобождение всей двусторонней торговли товарами от таможенных барьеров привело бы к росту американского экспорта в ЕС приблизительно на 11% и экспорта ЕС в США приблизительно на 6%. При полном устранении тарифов на промышленные товары уровни торговли в обоих направлениях поднимутся в размере только около 4%, так как пошлины на промышленные товары в ЕС и США уже сегодня находятся на низком уровне (режим наибольшего благоприятствования). Со вступлением в силу соглашений Уругвайского раунда (УР) о снижении пошлин, а также многостороннего соглашения по информационным технологиям (ИТА) в начале 1997 г. они будут и далее снижаться<sup>15</sup>. И тогда большая часть трансатлантической торговли промышленными товарами будет беспошлинной.

---

<sup>15</sup> После Уругвайского раунда средняя импортная пошлина на промышленные товары будет составлять в ЕС (без новых членов Австрии, Швеции, Финляндии) только 2,9% и в США 3,1%. (Согласованный таможенный демонтаж для продуктов информационной технологии не был затрагивается этими нормами.) В нескольких группах продуктов постуругвайские пошлины, разумеется, останутся значительно выше, например, 14,8% (США) и 8,7% (ЕС) в текстильной и легкой индустрии, 6,9% (США) для обуви из кожи и резины и 5,5% (ЕС); и 5,4% (ЕС) в автомобильной и электронной индустрии. При этом речь идет о режиме НБ (Finger, J.M.; Ingco, M.D.; Reincke, U. (1996): *The Uruguay Round. Statistics on tariff concessions given and received*, The World Bank, Washington, S. 28, 42).

Baldwin и Francois рассчитали посредством модели общего равновесия<sup>16</sup>, что преимущественное снижение таможенных пошлин на промышленные товары в ЕС и США — после УР и после ИТА — не принесет существенного эффекта реального дохода ни в странах-партнерах, ни тем более в третьих странах. Широкое преференциальное соглашение, которое будет охватывать как устранение ограничений на аграрный импорт и существующих антидемпинговых мер, либерализацию сектора услуг и государственные закупки, так и «меры по расширению торговли», приведет к росту реального дохода в ЕС и США (примерно в той же мере, как и результаты УР), но в других странах, тем не менее, будет незначительным<sup>17</sup>. Напротив, страны-партнеры могли бы получить дополнительный выигрыш в доходе, и одновременно третьи страны могли также извлечь пользу, если те же мероприятия либерализации осуществлялись бы на основе принципа НБ. Намного лучше и соответственно было бы больше заинтересованных сторон, если провести многостороннюю либерализацию (Baldwin, Francois).

---

<sup>16</sup> Модель охватывает 12 стран и соответственно групп стран / регионы и 22 сектора, причем для 13 секторов приняты постоянная отдача от масштаба (*constant returns to scale*) и совершенная конкуренция (*perfect competition*) и для 9 секторов возрастающая отдача от масштаба (*increasing returns to scale*) и несовершенная конкуренция (*imperfect competition*). Далее принимается, что факторы труда и капитала мобильны внутри секторов, но не в международной сфере. Здесь же нужно видеть слабое место модели ввиду интенсивного международного сплетения капитала и стратегии глобального предпринимательства. Baldwin, R.E.; Venables, A.A. (1995): *Regional economic integration*, in: Rogoff, K.; Grossman, G.M.(eds.): *Handbook of International Economics*, Vol. 3, Amsterdam.

<sup>17</sup> "Меры по расширению торговли" касаются "таможенных процедур, стандартов изделий и сертификатов, лицензирования и соответствующих административных торговых издержек". Считается, что они ведут к сокращению торговых издержек (*trading costs*), которые составляют 6% всей стоимости торговли (*total value of trade*).

Хотя размер защиты в североатлантической торговле незначителен — и превышение внутренней торговли промышленными товарами по отношению к внешней торговле собственно должен был ослаблять политическое сопротивление дальнейшей либерализации —, политические издержки полного демонтажа двусторонних барьеров могли бы превзойти политическую выгоду и заблокировать проект (вопреки экономической пользе). Так как по обе стороны барьеры, кроме таких «наиболее чувствительных» отраслей, как сельское хозяйство, текстильная и легкая промышленность, производство фильмов, являются низкими, то против энергичной заинтересованности этих секторов в сохранении и усилении протекционизма в собственной стране можно будет мобилизовать именно только сильно выраженный интерес экспортного сектора в улучшение доступа на рынки стран-партнеров.

Eichengreen видит также политическое препятствие для двусторонней либерализации в растущем переплетении прямых инвестиций: «Американские «мульти» в Европе будут воспринимать интересы и взгляды европейских фирм, также как европейские фирмы, действующие в США, будут разделять интересы американских. Ford и General Motors с филиалами в Европе вероятно на стороне европейских фирм по вопросу о том, могут ли японские ТНК, производящие в США, иметь доступ на европейский рынок. AT&T, которая уже обладает производственными связями в Европе, более вероятно, чем телекоммуникационные фирмы с исключительно американским базированием, одобрит положения ЕС о контрактах по государственным закупкам»<sup>18</sup>. Если, тем не менее,

---

<sup>18</sup> Eichengreen, B. (1997): *Transatlantic economic relations at the end of the twentieth century*, in: *Amerikastudien - American Studies*, Vol. 42, No. 1, S. 55.



из-за высоких политических издержек чувствительные области будут исключены из переговоров, выгода от двусторонней либерализации была бы не только мала, но и едва ли соответствовала вступившими в силу положениями ГАТТ. Они требуют, чтобы в зоне свободной торговли (или таможенного союза) «фактически вся торговля должна быть либерализована» (статья XXIV: 8 ГАТТ 1994). Это требование едва ли будет исполнено, если отдельные отрасли надолго исключаются из процесса либерализации. В соглашении о толковании статьи XXIV в этой связи говорится о том, что вклад зоны свободной торговли (или таможенного союза) в расширение мировой торговли будет сокращаться, «если любой большой сектор торговли будет исключен». Такое исключение было допустимо в течение 10 лет (срока переходного периода). То же имеет принципиальное значение для планов интеграции в секторе услуг, уже без указания точного срока. Статья V Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС/GATS) гласит, что преимущественные меры либерализации сектора услуг должны иметь «обширный охват» («substantial sectoral coverage»), и что в соглашениях никакой вид услуг не должен исключаться».

Альтернативой дискриминирующей частичной либерализации было бы двустороннее селективное снижение пошлин, которое дает выгоду также третьим странам. Выбор групп продуктов мог бы при этом ориентироваться на критерий «доминирующий поставщик» («dominant supplier»), который применялся также на более ранних многосторонних раундах переговоров, чтобы предотвратить free-riding (явление «безбилетника», т. е. возможность пользоваться благом, не уплатив за него). В региональном смысле, вариант «открытого регионализма» («open regionalism»), пред-

ложенный Wonnacott в форме АПЕС был бы возможной моделью. Wonnacott настаивает на режиме наибольшего благоприятствования при снижении тарифных и прочих торговых барьеров и концентрации либерализации на продуктах, „где страны АПЕС являются доминирующими поставщиками, и где, следовательно, предоставление «free-riding» странам, которые не принадлежат к АПЕС, является сравнительно незначительной проблемой»<sup>19</sup>. Аналогичные по секторам торговли были упомянутое ИТА и соглашение в рамках Уругвайского раунда между одиннадцатью странами / группами стран о полном демонтаже пошлин в 10 группах продуктов („zero-for-zero approach«). Против такого образа действия есть возражения, что отраслевые соглашения могли бы тормозить дальнейшую либерализацию, так как при «легкой» либерализации в динамичных секторах с высокой долей внутренней торговли политический капитал будет «израсходован», тогда как для преодоления «твердого ядра» протекционизма в чувствительных областях его больше не будет<sup>20</sup>. Из-за ограниченных возможностей компенсации в североатлантическом «рынке под защитой» эти «бастионы», тем не менее, будут отстаиваться как в двусторонних переговорах, так и в расширенном многостороннем формате, в котором может быть создана «критическая масса» партнерами по переговорам для улучшения возможностей доступа на рынки в третьи страны.

---

<sup>19</sup> Wonnacott, P. (1995): *Merchandise trade in the APEC region: Is there scope for liberalisation on an MFN basis?*, in: *The World Economy (Special issue on global trade policy, edited by S. Arndt and C. Milner)*, Vol. 18, S. 33-51.

<sup>20</sup> Donges, J.B.; Freytag, A.; Zimmermann, R. (1997): *TAFTA: Assuring its compatibility with global free trade*, in: *The World Economy (Special issue on global trade policy, edited by S. Arndt and C. Milner)*, Vol. 20, No. 5, August, P. 574.

Вследствие селективного таможенного демонтажа на основе режима наибольшего благоприятствования североатлантические торговые партнеры будут вносить системообразующий вклад для дальнейшей либерализации международной торговли. Одновременно — и прежде всего — ЕС и США также могли бы вводить элементы «более глубокой интеграции» («deeper integration») в североатлантические экономические отношения- и в международную торговую систему -, которые придадут более важное значение принципу происхождения в международной торговле и преодолеют кроме государственных интервенций, также частно-предпринимательские торговые ограничения<sup>21</sup>. Примерами может быть демонтаж технических препятствий в торговле, политика в сфере технологий и политика конкуренции.

#### **4. 5. Углубленная интеграция**

На саммите по проблемам мировой экономики в Денвере в июне 1997 г. ЕС и США согласовали широкий ряд продуктов, который составляет примерно пятую часть двусторонней торговли, взаимное признание сертификатов, в которых подтверждается соответствие этих продуктов (и методов изготовления) существующим техническим инструкциям. Соответствующие соглашения о взаимном признании (Mutual Recognition Agreements), которые подписаны в мае 1998 г на саммите ЕС-США в Лондоне, были обязаны инициативе евро-американского частного сектора *Transatlantic*

---

<sup>21</sup> *Lawrence* отличает «глубокую интеграцию» («интеграция, которая движется после преодоления пограничных барьеров») от «мелкой интеграции», т.е. чистой торговой либерализации. По сути дела речь идет о более глубокой интеграции в регулирующих различиях между странами-партнерами. *Lawrence, R.Z. (1996): Regionalism, multilateralism, and deeper integration, Washington, D.C.. P.8.*

*Business Dialogue*<sup>22</sup>. Оценивается, что таким образом технические препятствия в торговле будут устраняться в размере большем, чем миллиард долларов, что соответствует снижению таможенных пошлин на 2—3%<sup>23</sup>. Североатлантические торговые партнеры следуют вместе путем, который был уже пройден на региональном уровне в Европе (в ЕС и в рамках Соглашения о ЕЭП) и также — хотя и менее интенсивно — в Америке (в рамках НАФТА) и который на многостороннем уровне зафиксирован в соглашении ВТО о технических барьерах в торговле (*Agreement on Technical Barriers to Trade*)<sup>24</sup>. Соглашение ВТО указывает одновременно на растущее значение взаимного признания технических инструкций<sup>25</sup>. Здесь ЕС с политикой взаимного признания и минимальной гармонизации («new approach») представил новые меры, которые перенесены также на ЕЭП, в то время как НАФТА здесь «отмалчивается».

---

<sup>22</sup> *Transatlantic Business Dialogue* был инициирован на встрече руководителей экономики обеих сторон в Севилье в ноябре 1995 г. Вскоре после этого, в декабре 1995 г., лидеры на Евро-американском саммите в Мадриде подписали Новую Трансатлантическую Повестку дня (*New Transatlantic Agenda*). Она предусматривает и в т.ч. создание Нового Трансатлантического рынка (*New Transatlantic Marketplace*), после того, как амбициозный проект Трансатлантической зоны свободной торговли (*Transatlantic Free Trade Area/TAFTA*) оказался неприемлем (возражения против него были высказаны прежде всего во Франции и в США).

<sup>23</sup> См. *Amerika Dienst Nr. 03 v. 11.2.1998, S. 3* и *U.S. Information and Texts No. 030 v. 31.7.1997, P. 26*.

<sup>24</sup> В статье 6.3 Соглашения члены ВТО призываются «вступить в переговоры о заключении соглашения по взаимному признанию результатов оценок друг друга».

<sup>25</sup> К тому же это указано в статье 2.7: «Члены должны уделить позитивное внимание признанию как равноценных правил других членов, даже если их правила отличаются от их собственных, при условии, что они удовлетворены тем, что эти правила адекватно выполняют цели их собственных правил».

### **Блок 3. Технические стандарты**

*В июне 1997 г. ЕК объявила о заключении соглашений по техническим стандартам с США и Канадой, которые позволяют упростить бюрократические процедуры в торговле между отдельными странами. Речь идет о сделках объемом более 45 млрд. долл. в год. Особенно это касается продукции высоких технологий (компьютеры, мобильные телефоны), которые быстро устаревают и требуют повторного тестирования. Соглашения предусматривают взаимное признание процедур инспекции, контроля, сертификации продукции ИТ, медицинской аппаратуры и морских прогулочных судов. Оговаривается возможность тестирования промышленной продукции в одной стране как по европейским, так и по североамериканским процедурам. По словам представителя ЕК Л. Бриттена, заключение этих соглашений должно привести к снижению расходов компаний, стимулирует их продвижение на новые рынки и выпуск новых продуктов.*

ЕС и США (и соответственно ЕЭП и НАФТА) могли бы применять это правило в двусторонней торговле постепенно — и наряду с этим от случая к случаю также разрабатывать унифицированные стандарты (полная гармонизация), преимущественно в связи с развитием международных стандартов, которые могли бы применяться также в третьих странах, так что постепенно могла бы возникнуть североатлантическое единое общее регулятивное пространство („single common regulatory area,“) — в настоящее время еще

далекое будущее<sup>26</sup>. Такое развитие, которое могло бы поддерживаться совместным законодательным органом (примерно как Североатлантическая Ассамблея в оборонной политике), было бы также особенно выгодно в свете новой теории интеграции для стран-партнеров.

Затем демонтаж технических барьеров на пути торговли увеличил бы общую выгоду стран-партнеров, так как вследствие этого торговые потоки от третьих стран были бы повернуты к странам-партнерам<sup>27</sup>. Заинтересованным третьим странам необходимо дать, однако, возможность доступа к североатлантическому «клубу регулирования».

Особенно чувствительной областью является также в этой связи аграрный сектор. Случаи двусторонних споров в аграрной сфере перемещаются теперь больше от таких «классических» тем, как экспортные субвенции, импортные сборы и дотации внутренних цен, к вопросу искажения торговой конкуренции техническими правилами различного вида (принимая во внимание применение гормонов роста, гигиену мясопереработки, ветеринарного контроля, измене-

---

<sup>26</sup> См. *Policy Forum: Transatlantic Free Trade, in: The Washington Quarterly, Vol. 19 No. 2, P. 130*. Речь идет по существу о таких сферах, как здоровье, безопасность потребителей и охрана окружающей среды. При этом существуют различия в подходах. В то время как, например, ЕС предпочитает превентивные меры, то в США больше внимание обращают на сопутствующие товары и полуфабрикаты. Политика взаимного признания наталкивается на сопротивление поэтому как в ЕС, который держит курс на "целостность" общего рынка, так и в США, где существует традиция регулирования с помощью таких влиятельных учреждений, как Федеральная администрация по наркотикам (FDA), Агентство по охране окружающей среды (EPA).

<sup>27</sup> Причина видится в том, что технические барьеры на пути торговли, в противоположность пошлинам или добровольному ограничению экспорта (*voluntary export restraints*), никого не связывают обязательствами (*trade rents*), но "только" служат причиной расточительства ресурсов. Подробнее см. *Baldwin, Venables 1995*.

ний продуктов генной технологией, радиация пищевых продуктов, и т.д.). Решение подобных конфликтов кажется еще более трудным, чем урегулирование традиционных спорных вопросов. Часто речь идет об истолковании зафиксированного в Уругвайском соглашении правила применения санитарных и фитосанитарных мер (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures/SPS). Одновременно, в особенности, европейские аграрные политики требуют ревизии соглашения SPS, чтобы снова увеличивать пространство торговых ограничений и доказывать преимущество «законных» интересов потребителей перед научным обоснованием. По этой причине со скепсисом рассматриваются двусторонние действия ЕС и США с целью демонтажа технических препятствий на пути торговли в аграрном секторе<sup>28</sup>.

В области производства технологически емких товаров североатлантическая торговля отмечена высокими преимуществами США в конкурентной борьбе в hi-tech-сегментах, в то время как ЕС больше специализируется на выпуске изделий средней технологии. Высокотехнологические товары составляют  $\frac{2}{5}$  экспорта промышленных товаров США в ЕС, но только  $\frac{1}{5}$  соответствующих поставок ЕС в США. В случае со среднетехнологичными продуктами соотношение скорее наоборот ( $\frac{1}{4}$  против  $\frac{1}{3}$ ). В целом доля технологически емких товаров (высокой плюс средней технологии) в

---

<sup>28</sup> Tangermann, S.: *The common and uncommon agricultural policies: an eternal issue?*, in: Mayer, O.G.; Scharrer, H.-E. (eds.): *Transatlantic relations in a global economy (in Vorbereitung)*

американском экспорте в ЕС все еще больше, чем при экспорте ЕС в США, хотя разрыв сократился (рис. 4.4)<sup>29</sup>.

**Рис. 4.4. Технологии в торговле между ЕС и США в 1990, 1993 и 1995 гг.<sup>a</sup>**

- Продукты средней технологии**
- Продукты высокой технологии**

<sup>a</sup> Доля (%) технологически емких продуктов в экспорте промышленных товаров ЕС в США (EU) и США в ЕС (USA).

Источник: HWWA-Welthandelsmatrix.

---

<sup>29</sup> *Buigues и Jacquemin говорят в этой связи об "асимметрии в структурной взаимозависимости" между ЕС и США. Buigues, P.; Jacquemin, A. (1998): Structural interdependence between the European Union and the United States: technological positions, in: Boyd, G. (ed.): The struggle for world markets. Competition and cooperation between NAFTA and the European Union, Cheltenham (UK) and Northampton (Mass.), P. 32-58.*



Одновременно быстро продвигается вперед в этой области интеграция производства и исследований между регионами, как и растущее число стратегических альянсов в сфере технологий между предприятиями из стран ЕС и НАФТА, их концентрации на высокотехнологической деятельности и совместных исследовательских проектах, и контрактное сотрудничество (с разным долевым участием капитала)<sup>30</sup>. Американско-европейские альянсы доминируют также в триаде, и они представлены в области информационной технологии даже более сильно, чем европейские объединения<sup>31</sup>.

Из-за высоких прибылей и более высоких издержек в производстве и исследованиях на рынках технологически емких продуктов часто возникают серьезные препятствия доступа конкурентов. Другими характеристиками этих сфер являются технологические экстерналии и риски, которые уменьшают стимул к инновациям и поэтому также (как и ограничения доступа на рынок) могут ущемлять распределение ресурсов. Обе формы рынков могут поэтому предоставить повод одновременно для государственных интервенций и для проведения международной политики, так как их влияния распространяются через национальные границы.

Несмотря на это, названные сектора не были никакой самостоятельной политической целью, а проявлением сравнительных преимуществ стран-партнеров («естественных» и «приобретенных»). В реальности технологическая политика,

---

<sup>30</sup> Приблизительно четверть таких союзов между фирмами ЕС и НАФТА приходится только на сектор биотехнологии. См. Hagedoorn, J. (1998): *Atlantic strategic technology alliances*, in: Boyd, G. (ed.): *The struggle for world markets. Competition and cooperation between NAFTA and the European Union*, Cheltenham und Northampton, S. 177-191.

<sup>31</sup> См. Duysters и Hagedoorn 1996, цит.: в Buigues, Jacquemin 1998, P. 50.

тем не менее, часто ориентирована по секторам. При этом государства или объединения государств пытаются не только использовать внешние эффекты и поддержать исследования, чтобы повысить прибыли, но они создают для национальной промышленности «преимущества «первого изобретателя» („first-mover advantages,») или исключают использование знаний иностранцами в программах исследований с участием иностранного капитала.

В подписанном ими в декабре 1997 г. соглашении о научном и технологическом сотрудничестве ЕС и США признают необходимость сотрудничества в технологической политике. Это соглашение едва ли выходит за рамки декларации о намерениях. Более конкретным является двустороннее соглашение в сфере авиастроения 1992 г., которое ограничивает прямые субвенции производителям гражданских авиалайнеров в размере 33% расходов на опытно-конструкторские работы и косвенные субвенции (в особенности, в связи с проектами вооружения и космоса) в размере 3% отраслевого оборота или 4% оборота отдельных производителей.

Разногласия по торговой политике, типа ожесточенного спора о гарантиях для Airbus, отныне в этом секторе больше не происходят. Приобретение McDonnell Douglas «Боингом» вызвало сомнение в эффективности соглашения. В этом случае речь шла, по-видимому, не об улучшенном использовании преимуществ крупных масштабов производства, а «прежде всего, о стремлении расширить доступ к государственному содействию исследованиям в сфере оборонной и

космической промышленности»<sup>32</sup>. Из-за нечеткого правила регулирования косвенных субвенций, третьи страны также не могли присоединиться к соглашению ЕС и США, так что запланированный процесс увеличения многосторонности соглашения в рамках УР потерпел неудачу. Сомнительной была бы также перспектива распространения соглашения об авиастроении на другие сектора, так как это будет искажать отраслевые производственные структуры<sup>33</sup>. Нужно было стремиться вместо этого к горизонтальному ограничению FUE-субвенций, которые оказались выведены из-под регулирования УР<sup>34</sup>. Также должен был предоставлен предприятиям странам-партнерам свободный доступ к государственным технологическим программам. Вместе с тем, характеру исследованию придается международное признание. Упомянутой неполноте рынка в секторе технологически — емких производств должна соответствовать политика конкуренции.

В рамках политики развития конкуренции ЕС и США в 1991 г. подписали двустороннее соглашение о сотрудниче-

---

<sup>32</sup> Berg, H.; Müller, J. (1997): *Advantage Boeing: Der Zusammenschluss Boeing/ McDonnell Douglas und seine Konsequenzen für die Wettbewerbsposition von Airbus Industrie*, in: *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, Band 23, Heft 1, S. 1-9

<sup>33</sup> Eichengreen (1997, S. 50) настаивает напротив за принятие подобного секторального соглашения также в других секторах, например, в машиностроении, сталелитейной и текстильной промышленности, в которых «европейские производители испытывают непрерывное давление от американских производителей».

<sup>34</sup> В заключительной фазе Уругвайского раунда США предложили, чтобы промышленные исследования до 75% и пионерные разработки до 50% могли бы проводиться без угрозы штрафных мер торговых партнеров. Эти пороговые величины лежали, очевидно, выше, чем имеющие силу в ЕС пределы (50 и 25 % соответственно). ЕС адаптировал затем внутреннее регулирование в соответствии с «международными условиями». С *Einzelheiten* сравни Koopmann 1996, S. 31 ff. и *Europäische Kommission* 1997, S. 420.

стве. Существенная новизна договора — взаимное обязательство ЕС и США в „позитивной вежливости“,<sup>35</sup>. Этому основному положению следует Европейская Комиссия в ответ на обращение Антитрестовского отдела министерства юстиции США относительно картельных соглашений в Европе, которые препятствуют экспорту американских предприятий, и наоборот<sup>36</sup>. Или американские сторонники конкуренции будут отказываться от применения собственных правил конкуренции, если ограничения конкуренции, обсуждаемые в ЕС, вступят действия; они в этом случае получают преимущества над европейскими сторонниками и наоборот<sup>37</sup>. «Классическим» примером были бы экспортные картели, которые попали в США, так же как в ЕС, под запрет. Межгосударственные конфликты могут происходить, однако, также в случаях слияний, если повышение эффективности и рост рыночной силы уступят место соображениям промышленной политики в решении о слиянии до сих пор конкурирующих предприятий. Слияния останутся за преде-

---

<sup>35</sup> Традиционно в политике конкуренции для обращения государств друг с другом имеет значение „негативная вежливость“, т.е. способ добровольного самоограничения национальных органов в сфере конкуренции. Они отказываются поэтому, в частности, от того, чтобы побуждать предприятие к ограничениям, которые противоречат законам или экономической политике страны-партнера. Оказалось, тем не менее, что это основное положение было непригодно, чтобы решать международно-правовые конфликты в сфере конкуренции.

<sup>36</sup> Davidow называет в качестве примера „Nielsen rating system and certain restrictions it used in Europe to disadvantage rivals. См.: Davidow, J. (1997): Recent developments in the extraterritorial application of U.S. antitrust law, in: World Competition, Vol. 20, No. 3, March, S. 5-15.

<sup>37</sup> Такая оговорка „who-goes-first“ „должна быть зафиксирована в договоре, дополняющем двустороннее соглашение о сотрудничестве (Europäische Kommission 1997, S. 107).

лами новых определений вежливости<sup>38</sup>. Нерешенной остается также центральная проблема обмена конфиденциальными сведениями. Также здесь исключен обмен видеопродукцией<sup>39</sup> (Wallwitz 1997, P.529). Тем не менее, была менее успешной кооперация американских и европейских органов в сфере конкуренции до сих пор, потому что признаётся большое количество взаимных определений. Одновременно, существует, в частности с американской стороны нежелание включить двустороннее сотрудничество в многосторонний регулирующий механизм, в то время, как ЕС отводит более сильную роль ВТО в политике обеспечения конкуренции. Фактически многостороннее регулирование конкуренции могло бы предотвращать то, в частности, что интересы промышленной политики одерживали бы победу в политике обеспечения конкуренции (Großmann, Koopmann 1996)<sup>40</sup>.

---

<sup>38</sup> Европейская комиссия не предоставляет свободу, чтобы назначали или откладывали применение постановления о контроле за слияниями (*merger control regulation*) (*European Economy*, 1997, No.3 (*The European Union as a World Trade Partner*), P. 196).

<sup>39</sup> Wallwitz, S. Graf von (1997): *Das Kooperationsabkommen zwischen der EU und den USA*, in: *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, Heft 17, P. 525-529

<sup>40</sup> Koopmann, G. (1996): *Die Welthandelsordnung nach der Uruguay-Runde. Von der Liberalisierung zur Harmonisierung?*, in: Kantzenbach, E.; Mayer, O.G. (Hrsg.): *Von der internationalen Handels- zur Wettbewerbsordnung*, Baden-Baden, P. 11-47

## Приложение 1

### Темпы роста производительности, %

	1951 —75	1951 —55	1956 —60	1961 —65	1966 —70	1971 —75
<b>США</b>	2,0	3,2	1,1	3,2	1,2	1,3
<b>Япония</b>	6,5	3,0	6,3	8,4	10,1	5,0
<b>Франция</b>	4,5	4,3	4,9	5,0	4,9	3,1
<b>ФРГ</b>	4,3	6,3	4,6	4,5	4,6	1,5
<b>Англия</b>	1,8	1,5	1,4	1,9	2,7	1,8

### Соотношение уровней производительности (100% — США)

	1950	1955	1960	1965	1970	1975
<b>Франция</b>	46,2	45,6	54,6	60,2	76,1	75,1
<b>ФРГ</b>	27,0	33,3	38,4	42,3	50,2	47,3
<b>Япония</b>	11,2	13,1	18,9	25,7	45,5	47,6
<b>Англия</b>	27,9	26,3	29,0	28,6	30,8	31,2

### Доля стран «триады» в промышленном производстве МКХ, %

	1950	1960	1977
<b>США</b>	48,7	41,9	37,0
<b>Западная Европа</b>	33,3	35,9	32,1
<b>Япония</b>	1,6	4,8	9,6

### Соотношение душевого ВВП, США =100%

	1950	1963		1950	1963
<b>Франция</b>	37	50	<b>Италия</b>	15	30
<b>ФРГ</b>	30	57	<b>Япония</b>	12	26



Бумага	7,5	6,9	7,7	7,8	0,8	2,0	2,1	2,3
Типографское оборудование	1,4	1,7	1,7	1,9	0,9	0,9	1,1	1,2
Химия	10,9	12,2	13,4	17,9	6,7	10,0	10,6	13,6
Продукты расти- тельного масла	9,6	15,3	9,3	5,9	5,6	8,2	8,8	7,6
Продукты резины	4,0	5,3	7,3	10,7	7,6	8,8	10,8	11,2
Пластмассы	2,5	3,1	3,7	4,4	5,2	6,7	7,0	7,2
Железо и сталь	4,1	4,5	5,6	6,9	9,0	14,3	11,7	14,2
Металлопродукты	3,5	4,0		5,5	3,2	4,8	6,2	7,7
Машиностроение	12,2	18,4	18,2	22,7	8,3	14,4	21,0	25,9
Электротехника	9,1	12,7	14,0	18,1	10,6	16,5	23,6	29,2
Транспортное машиностроение	9,1	10,6	11,8	12,0	11,1	12,8	14,7	14,1



Промышленные товары (итого) 8,9 10,7 10,9 13,1 7,0 9,9 11,8 13,8

<sup>a</sup> Импорт в % внутреннего спроса (= Общее производство плюс импорт минус экспорт);

<sup>b</sup> США и Канада.

Источник: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics 1995, New York und Genf 1997, P. 330 и на следующих страницах.

### Межрегиональные торговые потоки, в 1996 г. <sup>a</sup>

	Все товары		Промышленные товары		Аграрные продукты	
	Млрд. долл.	% <sup>b</sup>	Млрд. долл.	% <sup>b</sup>	Млрд. долл.	% <sup>b</sup>
ЗЕ – СА	327,2 (338,9)	13,7 (15,0)	264,2	15,1	28,0	10,2
ЕС – США	272,5	11,4 (12,0)	227,9	13,0	21,5	7,9
ЗЕ – ВЕ	208,1	8,7 (9,2)	144,1	8,2	26,9	9,8

ЗЕ – Азия	430,9	18,0 (19,0)	382,4	21,8	30,9	11,3
ЕС – Япония	108,1	4,5 (4,8)	83,0	4,7	5,3	1,9
СА – ЛА	238,0 (106,2)	9,9 (4,7)	172,1	9,8	28,8	10,5
СА – Азия	520,2 (529,9)	21,7 (23,4)	439,5	25,0	54,8	20,0
США – Япо- ния	180,7	7,5 (8,0)	152,9	8,7	19,1	7,0

а Данные в скобках для Северной Америкой, включая Мексику.

б Доля в межрегиональной торговле.

с Азия, включая Австралию/Новую Зеландию, без Среднего Востока.

ЗЕ=Западная Европа; ЕС=Европейский Союз; ВЕ=Восточная Европа (включая Прибалтику и страны СНГ); СА=Северная Америка; ЛА=Латинская Америка.

Источники: WTO, Annual Report 1997; IMF, Direction of Trade Statistics, Yearbook 1997.

## Приложение 3

**Увеличение оборота американских дочерних компаний в Европе и в мире после  
«интенсификации внутреннего рынка» отраслей, в 1982—1994 гг.**

	1982—1989			1982—1994			1989—1994		
	(1982=100)			(1982=100)			(1989=100)		
	Мир	Европа	Прочие	Мир	Европа	Прочие	Мир	Европа	Прочие
«High impact»									
Напитки	173,9	162,2	183,3	254,3	362,0	178,1	442,4	587,2	326,5
Лекарства	182,0	214,8	141,3	164,1	169,6	153,9	298,7	364,4	217,4
Компьютеры	324,4	296,4	400,9	121,4	99,4	165,7	393,9	294,7	664,5
Техника связи	80,5	78,1	84,7	176,4	215,6	114,9	142,1	168,4	97,3
Электронные компоненты	229,5	203,5	244,6	176,6	168,5	180,4	405,3	343,0	441,3
Инструменты	195,6	181,2	247,6	122,9	118,3	135,1	240,4	214,4	334,5

Финансы	247,8	555,8	152,3	165,0	207,8	116,5	408,9	1.155,3	177,5
Страхование	189,2	183,0	191,5	161,0	168,5	158,2	304,5	308,3	303,1
«High impact»	221,0	232,4	208,1	150,5	146,0	156,1	332,5	339,3	324,9
в целом									
«Moderate impact»									
Пищевые продукты	152,2	178,3	122,7	154,1	150,2	160,4	234,5	267,9	196,8
Химия	169,8	190,1	143,7	128,8	126,9	132,0	218,7	241,3	189,7
Машиностроение	165,7	178,7	145,5	111,8	118,3	99,4	185,2	211,5	144,6
Товары для дома	321,1	311,5	328,8	92,5	151,9	47,5	297,0	473,3	156,0
Транспортное машиностроение	200,0	218,3	185,5	131,7	134,5	129,1	263,4	293,6	239,4
Текстиль/одежда	148,9	140,8	158,5	156,0	180,4	130,3	232,3	254,0	206,6

92

Резиновые изделия	144,5	237,8	101,9	122,6	114,1	131,7	177,1	271,4	134,2
Стеклянные изделия	187,0	180,0	200,2	98,2	114,6	70,6	183,7	206,3	141,2
Оптовая торговля	179,8	174,5	192,4	144,3	126,7	182,2	259,5	221,1	350,4
Консалтинг	158,1	152,9	171,4	283,3	284,0	281,9	447,9	434,1	483,2
«Moderateimpact»	178,1	184,3	168,9	140,6	135,0	149,5	250,3	248,8	252,6
в целом									
В целом	139,7	157,3	122,1	140,4	138,7	142,7	196,2	218,2	174,2

Источник: US Department of Commerce, Benchmark Survey (U.S. Direct Investment Abroad) 1989,1992.

## *Литература*

Богданов О.С., Азовцев В.В. Межимпериалистическое соперничество: Тенденции 80-х гг. М.: Междунар. отношения, 1985.

Бункина М.К., Мотылев В.В. Противоречия и конфликты современного мирового хозяйства. М., 1982.

Бункина М.К. США — Западная Европа: Новые тенденции в соперничестве. М.: Мысль, 1976.

Ветров А.В. Соперничество или партнерство? (Внешнеэкономическая экспансия капитала). М.: Мысль, 1990.

Гончаров А.Н. Война, которая не прекращается [отношения США — ЕС]. М., 1975.

Европа оккупирует Америку // Эксперт. 6 сен., 1999. №33. С. 6.

Капитализм сегодня: Парадоксы развития. М., 1989.

Кирсанов А.В. США и Западная Европа. Экономические отношения после второй мировой войны. — М.: Межд. отношения, 1967.

Кирсанов А.В. Экономические отношения США и Западная Европы на современном этапе. М.: Наука, 1975.

Кризис мирового капиталистического хозяйства — 80-е гг. М., 1986.

Курьеров В. Внешнеэкономические связи // ЭКО. 1996. № 10.

Медведков С.Ю. Мировозрастные связи капитализма и экономика США. М.: Наука, 1988.

Международные экономические отношения: Проблемы и тенденции развития / Под ред. Н.А. Черкасова. Л.: ЛГУ, 1990.

Мировая экономика и экономическая война // РЖ экономика №3. 1996. С.174—180.

Мировое капиталистическое хозяйство: противоречия и последствия структурных сдвигов /Отв. ред. В.Д. Щетинин. Киев, 1987.

Моро Дефарж. США и Европа // РЖ. Сер. Экономика. № 2. 1998. С. 194.

Осипов Ю.К. США — научно-технический лидер? М.: Наука, 1988.

Парканский А.Б. Американско-японские противоречия в 80-е гг. М., 1987.

Пороховский А.А. Американское лидерство на рубеже третьего тысячелетия: рыночный аспект // Вестник МГУ. Сер. 6 Экономика. № 5.1998. С.3.

Проблемы экономических отношений в рамках «триады» // РЖ Сер. № 2 «Экономика».1996. №2. С.174—178.

Прохорова Г.Н. В тисках экономических противоречий. М., 1980.

Сменковский В.Н. США во взаимозависимом мире. М., 1992.

Смирнова Н.А. США — Западная Европа: Проблемы и перспективы отношений. Науч.-аналит. обзор. М.: ИНИОН, 1990.

Смитиенко В. Изменения в рамках МХ и экономические модели зарубежных стран // Вестник МГУ Серия 6. Экономика. 1997. № 1. С.118

Современные международные экономические отношения / Под ред. Щетинина В.Д. М., 1985.

Современные международные экономические отношения / С.М. Меньшиков и др. М., 1985.

Современный мир и национальная экономическая политика // МЭМО. 1997. № 10.

Стрейндж С. Конкурентоспособность экономики ЕС // РЖ. Сер. 2. 1999. № 1. С. 189.

Сутулин А.М. США и «полицентризм» в системе империализма.

США — Западная Европа: Партнерство и соперничество. — М.: Наука 1978/

Тенденции развития мирохозяйственных связей // США-ЭПИ. 1996. №2.

Устиян И. Экономическая динамика в свете теории «Больших циклов» Н. Кондратьева // Экономист. 1998. № 9.

Ушаков Н.А. Режим наибольшего благоприятствования в международных отношениях. М., ИГиП РАН, 1995.

Ширяев Ю.С. Мировое хозяйство: новые технолог. и соц. — экономические факторы. М., 1984.

Шмелев Н.П. Всемирное хозяйство: Тенденции, сдвиги, противоречия. М., 1987.

Эглау Х.О. Борьба гигантов. Экономическое соперничество Европы, США и Японии. Пер. с нем. М.: Прогресс, 1986.