

А.Ю. ДАВИДОВ*

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ США И ЕЁ ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Соединённые Штаты являются активным участником мировой торговли с момента своего основания. В начале XXI века внешняя торговля стала катализатором экономической глобализации и развивается более высокими темпами, чем промышленное и аграрное производство, особенно динамично продвигается торговля услугами и высокотехнологичными товарами. В 2007 г. на долю США приходилось около 10% всего мирового экспорта товаров и услуг и 14% мирового импорта¹. Доля других стран в мировой торговле заметно ниже. Для сравнения: на долю России в 2007 г. приходилось 2,5% мирового экспорта и 1,4% мирового импорта².

Расширяя рынки сбыта и связывая американскую экономику с внешним миром, внешняя торговля создаёт благоприятные условия для экономического роста и повышения его эффективности, позволяя США успешно реализовывать свой хозяйственный потенциал, особенно в области инноваций и высоких технологий. Внешняя торговля способствует удовлетворению растущих потребностей американского общества в товарах и услугах, служит действенным средством поддержки внешней политики и геополитических планов страны. Задаче реализации этих основных функций подчинены действующий в США механизм государственного регулирования внешней торговли, а также американская торговая политика.

В «Стратегии национальной безопасности США» 2006 г. отмечается, что во многих странах мира ещё сохраняются стереотипы экономического мышления, препятствующие углублению мирохозяйственных связей. Как отмечается в этом официальном документе, серьёзными препятствиями на пути развития мировой торговли продолжают оставаться:

- усиление в ряде стран протекционизма, сводящее на нет возможности свободной торговли;
- отсутствие в некоторых странах действенных правовых механизмов, что способствует усилению коррупции и препятствует эффективному управлению внешнеэкономическими связями;
- сохранение многими странами зависимости от нефтяного импорта из политически нестабильных регионов мира;
- зависимость национальных экономик от конъюнктуры мировых рынков вследствие углубления экономической интеграции;

* ДАВИДОВ Андрей Юрьевич – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ИСКРАН. Copyright © 2009.

¹ World Economic Outlook, April 2008, Table A, p. 235; International Financial Statistics, May 2008, p. 68.

² International Financial Statistics, May 2008, pp. 65–66, 68–69.

- ограничение некоторыми государствами свободного перелива капиталов, что нарушает позитивное воздействие «правильных» инвестиций на экономическую динамику и создание новых рабочих мест³.

Соединённые Штаты предлагают всем странам мира участвовать в развитии системы свободной торговли через многосторонние переговоры, организуемые Всемирной торговой организацией, а также посредством двусторонних и региональных соглашений о свободной торговле. США выступают за скорейшее завершение переговоров в рамках «Доха раунд», за развитие партнёрских отношений с Россией и Казахстаном с целью их присоединения к ВТО.

Тенденции развития внешней торговли США

Можно выделить ряд конкурентных преимуществ США, которые в начале XXI века активно влияют на структуру и направленность внешнеторговых связей:

- наличие крупных капиталов и развитой финансовой инфраструктуры;
- ёмкий и платёжеспособный рынок сбыта;
- наличие образованной и квалифицированной рабочей силы;
- высокий уровень научно-технического потенциала, в том числе лидирующие позиции по ряду направлений фундаментальной науки, а также в некоторых прикладных научно-технических областях; эффективные механизмы внедрения НИОКР в производство;
- высокая степень обеспеченности экономики важными сырьевыми ресурсами;
- огромный объём основных производственных фондов, позволяющий иметь многоотраслевую экономику.

В последние десятилетия в условиях усложняющейся системы глобальных мирохозяйственных связей возникли некоторые новые тенденции, повлиявшие на развитие американской внешней торговли. Среди них можно выделить в первую очередь значительное сближение промышленно развитых стран по степени их обеспеченности основными факторами производства (во многом это результат возросшей мобильности капитала, знаний, рабочей силы) и соответственно растущую однородность их взаимной торговли, проявляющуюся в том, что между собой эти страны торгуют однотипными товарами, а также преимущественное развитие именно этой взаимной торговли на фоне относительного ослабления связей с экономиками «второго» эшелона и взаимной торговли слаборазвитых стран между собой.

Постепенно меняется сам характер национальных экономик: специализация на уровне первичных отраслей, т.е. *межотраслевая*, всё больше уступает место специализации на уровне отдельных узких производств или технологических звеньев, т.е. *внутриотраслевой*, а в ряде случаев специализацию в привычном понимании вообще трудно обнаружить – настолько схожими являются товары, задействованные в межстрановом обмене. По имеющимся оценкам, в 2007 г. более 70% внешней торговли США имело выраженный внутриотраслевой характер.

³ <http://www.whitehouse.gov/nsc/nssall.htm>

Таблица 1

**Среднегодовые темпы внешней торговли и ВВП США
в текущих ценах, %**

Годы	Экспорт	Импорт	ВВП
1951–1960	6,8	5,0	5,9
1961–1970	8,0	10,5	7,0
1971–1980	18,1	20,1	10,4
1981–1990	5,7	7,1	7,6
1991–2000	7,2	9,4	5,5
2001–2007	6,6	8,2	2,4

*Economic Report of the President. Wash., 2008, Tables B-1, B-105;
<http://www.census.gov/foreign-trade>*

В современных условиях содержание и направление торговых потоков во многом определяется стремлением к использованию преимуществ массового производства («экономии на масштабах»), специфическими интересами ТНК, возникновением транснациональных производственных комплексов, появлением «новой экономики», базирующейся на информационных технологиях, а также усиливающейся диверсифицированностью спроса, в том числе и потребительского, предъявляемого богатеем населением высокоразвитых стран.

О роли ТНК в американской экономике и американских внешнеторговых связях говорят следующие данные. В 2007 г. объём продаж 23 крупнейших американских ТНК (исключая банковские) оценивался в 2,5 трлн. долл., тогда как весь ВВП США составлял 14 трлн. долл. Экспорт американских ТНК с территории США составил этом же году более 70% американского экспорта.

Доминирующей тенденцией в развитии внешней торговли США в период после окончания Второй мировой войны было динамичное расширение объёмов экспорта и импорта. Среднегодовые темпы роста как экспорта, так и импорта США (в текущих ценах), если их считать по десятилетиям (см. табл. 1), колебались в сравнительно узких пределах, исключая десятилетие 1970-х годов, когда под влиянием инфляционных факторов они резко ускорились. В 2001–2007 гг. среднегодовые темпы роста внешней торговли незначительно снизились из-за общего замедления темпов экономического роста. В 2007 г., несмотря на финансовый кризис, экспорт американских товаров вырос на 10,3%, существенно опередив прирост ВВП США⁴.

Характерной чертой развития американской внешней торговли является ставшее с начала 1960-х годов почти постоянным превышение темпов роста импорта над темпами роста экспорта, что привело к появлению устойчивого дисбаланса во внешнеторговых операциях страны (см. табл. 2). В 1971 г. – впервые с 1893 г. – США свели свой внешнеторговый баланс с дефицитом. Начиная с 1976 г. дефицит торгового баланса принял хронический характер, причём с 1992 г. расширение этого дефицита происходит непрерывно.

⁴ Economic Report of the President, 2008, Tables B-105.

Таблица 2

Баланс внешней торговли США в текущих ценах, млрд. долл.

Годы	Экспорт	Импорт	Сальдо	Годы	Экспорт	Импорт	Сальдо
1913	2,5	1,8	+0,7	1970	42,5	39,9	+2,6
1929	5,2	4,4	+0,8	1980	224,2	249,7	-25,5
1939	3,2	2,3	+0,9	1990	387,4	498,4	-111,0
1950	10,2	9,1	+1,1	2000	772,2	1224,4	-452,2
1960	19,6	14,8	+4,9	2007	1129,9	1936,2	-806,3

Historical Statistics of the United States. Wash., 1975; Economic Report of the President. Wash., 2008, Tables B-105; <http://www.census.gov/foreign-trade>

Причина дефицита – не столько ослабление конкурентоспособности национального производства (хотя в некоторых отраслях оно имеет место), сколько некоторые особенности развития американской экономики и её положения в мировом хозяйстве. Это постоянно высокий спрос на инвестиции, превышающий внутренние финансовые ресурсы и частично удовлетворяемый притоком иностранного капитала (деньги, уплаченные за «излишний» импорт в конечном счете возвращаются в США в виде иностранных инвестиций), особая привлекательность американского рынка как объекта для вложения капитала, очень высокий уровень жизни и потребления в стране.

После завершения Второй мировой войны, благодаря особенностям обстановки того времени, США фактически оказались абсолютным лидером мировой экономики. Доля их в мировом экспорте в 1947 г. превышала 30%, увеличившись более чем в 2 раза по сравнению с предвоенными годами (в мировом импорте доля США за эти годы почти не изменилась и составляла 10–11%).

В 50-е годы XX века началось снижение доли США в мировой торговле, которое первоначально имело в основном «естественную» основу, являясь статистически всего лишь следствием расширения торговли странами Европы, Японией, другими государствами. В дальнейшем стало очевидным относительное ослабление конкурентоспособности американских товаров, производимых в традиционных отраслях экономики (угольная, сталелитейная, текстильная промышленность). А в 1960–1980-х годах США отставали по темпам роста экспорта от большинства развитых стран, не говоря уже о новых индустриальных странах. К 1970 г. США потеряли место крупнейшего в мире экспортёра продукции обрабатывающей промышленности, а в 1978 г. уступили первенство ФРГ и по объёму всего экспорта, оставаясь при этом крупнейшим мировым импортёром товаров.

Положение стало меняться в 1990-е годы, когда внешняя торговля США вновь стала опережать по темпам роста как всю мировую торговлю, так и торговлю своих основных конкурентов, в результате чего американской экономике удалось частично восстановить свои позиции на мировых рынках технологичных товаров и услуг.

Тем не менее, удельный вес США в мировом экспорте товаров и услуг снизился с 11,4% в 1990 г. до 10% в 2007 г., а в мировом импорте уменьшился

соответственно с 14,6 до 14%⁵. Доля других ведущих индустриальных стран, входящих в первую пятёрку крупнейших мировых лидеров (Германии, Японии, Франции и Великобритании), в эти годы также имела тенденцию к понижению как в мировом экспорте, так и в импорте. Соответственно усилились позиции на мировых рынках «новых индустриальных стран», государств БРИК, стран – экспортёров нефти.

Данные, приведённые выше, свидетельствуют о том, что, несмотря на некоторые трудности, в завершающем десятилетии XX века и в начале XXI века американская внешняя торговля пережила определённый «ренессанс»: возрос её динамизм, окрепли позиции США на мировых рынках, а соответственно повысилась и роль мирохозяйственных связей в национальной экономике. Последнее частично может быть измерено, хотя чисто количественные показатели, конечно, не могут передать всё многообразие и всю сложность качественных аспектов данного явления.

В 1990-е годы экспорт и импорт США вновь – после перерыва в предыдущем десятилетии – стали опережать по темпам роста ВВП страны, причём доля экспорта в ВВП повысилась с 6,7% в 1990 г. до 7,8% в 2000 г., а доля импорта – соответственно с 8,6 до 12,4%. В 2007 г. доля экспорта в ВВП достигла 11,8%, а доля импорта – соответственно – 16,98%⁶. Для импорта последний показатель является рекордным, экспорт же лишь восстановил тот уровень по отношению к ВВП, который был достигнут в 1980 году.

По сравнению со многими другими странами доля внешней торговли в ВВП остаётся в США довольно низкой, но здесь сказывается та особенность, что в больших странах, обладающих значительным и хорошо развивающимся внутренним рынком, роль внешней торговли в экономике в целом вообще не столь велика, как в малых странах, реальный сектор которых больше ориентирован на внешние рынки. Однако значение внешней торговли для многих отраслей производства США, особенно высокотехнологичных, далеко выходит за рамки, обозначаемые вышеприведенными усреднёнными показателями.

Это, прежде всего, относится к обрабатывающей промышленности, доля экспорта продукции которой во всех отгрузках отечественных обрабатывающих предприятий достигла в 2006 г. 16,2%, в том числе, например, в отгрузках компьютеров и прочей электронной техники – 34,5%, в продукции электромашиностроения – 25%. В производстве химикатов доля экспорта в 2006 г. составила 22%, а в производстве средств транспорта – 20%.

Ещё выше была в 2006 г. доля импорта в общем потреблении идентичных товаров в США. По всей продукции обрабатывающей промышленности она составила 26%, в том числе по продукции общего машиностроения – 33%, компьютерам и прочей электронике – 51%, продукции электромашиностроения – 32%, транспортным средствам и оборудованию – 33%, одежде и аксессуарам – 58%. Импортные поставки (в основном из Японии и Германии) в 2006 г. обеспечивали 27% продаж новых автомобилей в США.

⁵ World Economic Outlook, April 2008, Table A, p. 235; International Financial Statistics, May 2008, p. 68.

⁶ International Financial Statistics, May 2008, p. 1184.

Весьма зависимо от внешних рынков и американское сельское хозяйство – четверть всех продаж его продукции за наличные приходится на долю экспорта. Импортные источники в 2006 г. удовлетворяли 64,6% потребностей американских нефтеперерабатывающих предприятий. Сегодня высокая степень импортной зависимости наблюдается и по некоторым другим видам промышленного сырья (медь, никель, цинк).

Американские исследователи с полным основанием говорят об усилении интеграции экономики США с экономиками других стран в начале XXI века. Что же изменилось в эти годы? Прежде всего произошли сдвиги в самой «природе» внешнеторговых связей: как уже упоминалось выше, всё большее распространение стали получать различные формы международной производственной кооперации. Именно «вертикальная» торговля, на долю которой приходится, по некоторым оценкам, более трети экспорта США и других высокоразвитых стран, составляет сейчас наиболее динамичный компонент международного товарообмена (заметим, что феномен «вертикальной» торговли тесно связан с расширением деятельности ТНК и внутриотраслевой специализации ведущих национальных экономик).

Благоприятные условия для активизации интеграционных процессов были созданы также значительным снижением коммуникационных издержек в международной торговле и международных транспортных издержек. Уменьшились и сроки доставки товаров, чему, в частности, весьма способствовало развитие воздушных перевозок – доля импортных товаров, доставляемых в США воздушным путём, возросла с 9,2% в 1975 г. до 30% в 2005 году.

Наконец, определённый позитивный кумулятивный эффект дало снижение ряда торговых барьеров, в частности таможенных тарифов, и упорядочение различных форм государственного регулирования мирохозяйственных отношений.

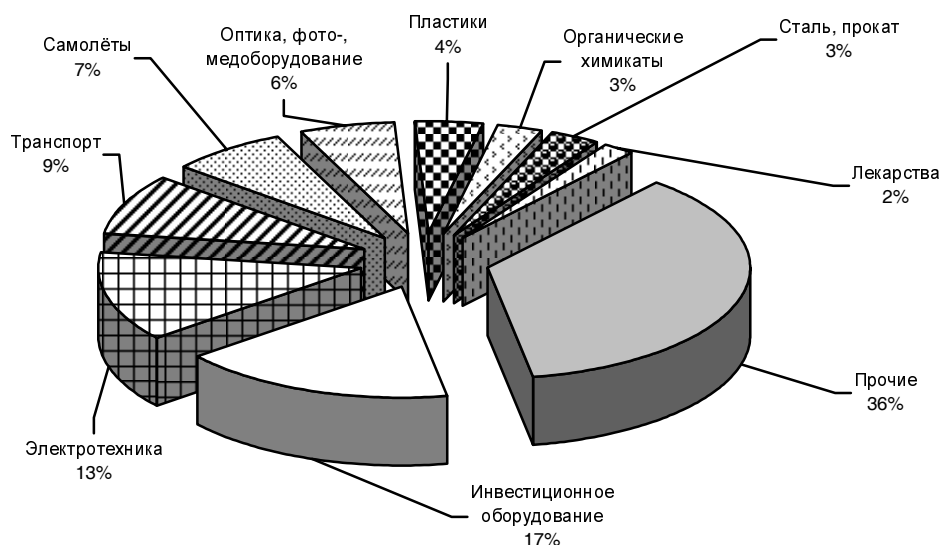
Структура и направленность внешней торговли

Даже самые благоприятные показатели динамики внешней торговли ещё не свидетельствуют о её высокой эффективности и соответствии требованиям современного этапа экономического развития. Подлинное лицо внешней торговли – это прежде всего её товарная структура, отражающая как достигнутые национальной экономикой уровень развития и степень зрелости, так и характер её участия в системе международного разделения труда. С этой точки зрения, принципиальное значение имеет роль, которую играет во внешне-торговых связях продукция обрабатывающей промышленности, особенно высокотехнологичная.

Как в экспорте, так и в импорте США главенство продукции обрабатывающей промышленности определилось уже давно, но тенденция к его дальнейшему усилению (как и к повышению степени наукоёмкости самой этой продукции) продолжает действовать, что соответствует и общемировым тенденциям.

В мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности США в XXI веке восстановили своё лидерство: их доля составляет 14% (второе место занимает Германия). Ещё весомее роль США как рынка для реализации такой

Рис. 1. Товарная структура экспорта США в 2007 г., %



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

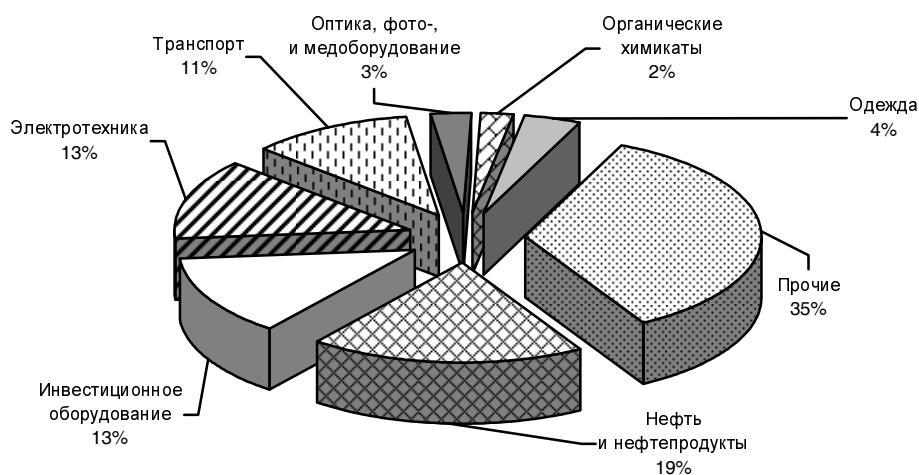
продукции, экспортируемой другими странами: доля США в мировом импорте продукции обрабатывающей промышленности составляет сейчас около 20%, превышая более чем в 2 раза долю следующего крупнейшего импортёра, которым опять-таки является Германия.

Другое важное направление структурных изменений во внешней торговле – понижение роли её сырьевого компонента. Если говорить только о минеральном сырье и топливе, то их доля в американском экспорте сейчас примерно в 3 раза ниже, чем во всём мировом экспорте, причём только за последнее десятилетие она понизилась более чем в 1,5 раза. В американском импорте аналогичный показатель значительно выше, и его уровень в последние годы повышается. В этом же направлении меняется и доля сельскохозяйственных товаров в экспорте и импорте США.

Если применить принятую в США классификацию экспорта–импорта по конечному использованию товаров (см. рис. 1), то особенно очевидно, что американская внешняя торговля *принимает всё более инвестиционно ориентированный характер*, а, следовательно, её активность, с точки зрения воздействия на развитие экономики США и других стран, также всё более повышается.

Доля промышленных потребительских товаров как в экспорте, так и импорте США в последние два десятилетия держится примерно на одном уровне. Показательно, что и на рынках этой сравнительно простой – в технологическом отношении – продукции американские компании всё-таки нашли свою «нишу», с одной стороны, специализируясь на производстве наиболее высококачественных товаров, а с другой – всемерно их удешевляя посредством развития трансграничной производственной кооперации (например, с мексиканскими или карибскими предприятиями).

Рис. 2. Товарная структура импорта США в 2007 г., %

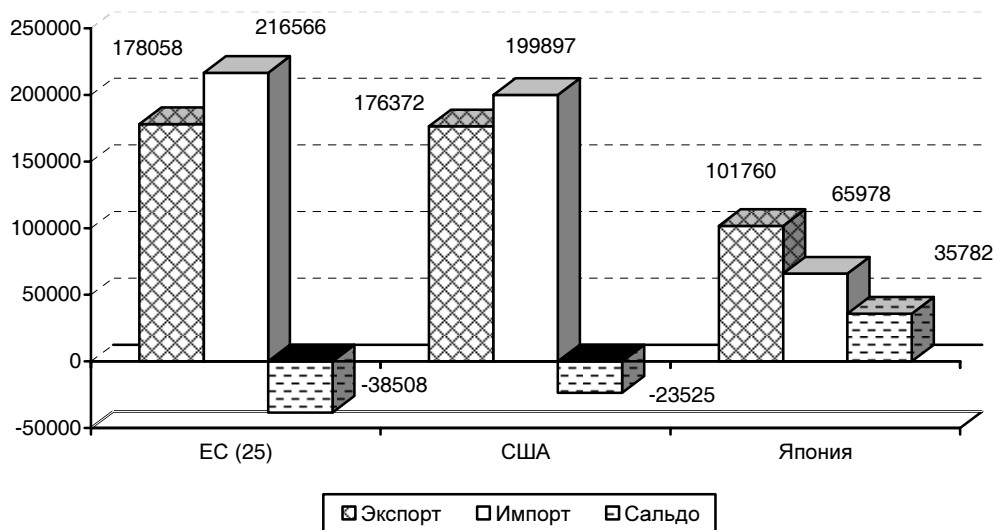


<http://tse.export.gov/NTDChartDisplay.aspx>

Как видно из рис. 2, доминирующей статьёй американского импорта в последние годы стали энергоносители, что во многом было связано с воздействием ценового фактора в 2002–2007 гг.

В начале XXI века важнейшим направлением мировой торговли стал обмен высокотехнологичными товарами, такими как авиакосмическая техника, фармацевтика, радио- и телекоммуникационное оборудование, компьютерная и офисная техника, медицинские, высокоточные и оптические приборы. В настоящее время Соединённые Штаты являются одним из лидеров в производстве и внешней торговле высокотехнологичными товарами.

Рис. 3. Лидеры внешней торговли высокотехнологичными товарами, млн. евро



Felix B. Trade in High-tech Products. – «Science and Technology», 2006, No. 14, p. 1.

Как видно из рис. 3, в настоящее время европейский экспорт продукции высокотехнологичных отраслей (если верить статистике ЕС) несколько превышает аналогичный экспорт из США, что даёт основание говорить о возможности доминирования Евросоюза на мировых рынках высоких технологий. Думается, что такая гипотеза не совсем корректна. Несмотря на огромный прогресс стран Евросоюза в производстве, массовом внедрении и коммерческом освоении новейших технологий в конце XX и начале XXI века, большинство страны Европы всё ещё заметно уступают Соединённым Штатам как в объёмах финансирования НИОКР, так и в развитии организационной инфраструктуры прикладной и фундаментальной науки.

В 2006 г. Соединённые Штаты вложили в НИОКР более 300 млрд. долл. В то же время Германия, безусловный лидер Евросоюза по торговле наукоёмкой продукцией, израсходовала на эти цели чуть больше 50 млрд. долл., Франция – 35 млрд., Великобритания – 30 млрд.⁷ По доле расходов на НИОКР в ВВП США опережают технологических лидеров ЕС: США направляют на финансирование НИОКР 2,63% ВВП, Германия – 2,38%, Франция – 2,17%, Великобритания – 1,87%, Италия – 1,04%. При этом суммарный ВВП указанных стран составляет не более 70% ВВП США. Прочие участники Европейского Союза тратят на НИОКР менее 1% ВВП.

Главное конкурентное преимущество США – это эффективная институциональная система доведения научных разработок до массового производства высокотехнологичных товаров и их выхода на мировые рынки. Практическая реализация американской инновационной модели привела к тому, что экспорт информационного и коммуникационного оборудования из США, а также экспорт авиакосмической техники в 2006 г. превысил 46 млрд. долл. по каждой из отмеченных товарных групп. Экспорт электроники из США в том же году достиг почти 35 млрд. долларов.

Для оценки инновационной эффективности хозяйственных моделей различных стран ЮНКТАД разработал «индекс инновационной способности»⁸. По этому показателю США занимают одно из первых мест в мире (0,927). У инновационного лидера Евросоюза – Германии – этот показатель равен 0,850⁹.

Реалии сегодняшнего дня – интеграция европейских компаний в военно-промышленный комплекс США, их участие в конкуренции за заказы американского Министерства обороны. Эта тенденция знаменует собой начало долгосрочного процесса взаимодействия военно-промышленных комплексов США и стран Западной Европы, ведь контракты на поставку повлекут за собой смежные контракты на сервисное обслуживание, модернизацию и, как следствие, значительно повышают шансы производителей из Западной Европы на победу в иных конкурсах на поставки для нужд Министерства обороны США.

Возвращаясь к теме торговли высокотехнологичной продукцией можно отметить, что объёмы американского и европейского взаимного экспорта –

⁷ World Investment Report 2005, p. 105.

⁸ Индекс инновационной способности (*Innovation Capability Index*) рассчитывается как среднее арифметическое двух показателей – индекса технологической активности и индекса человеческого капитала.

⁹ World Investment Report 2005, p. 114.

импорта в начале XXI века были примерно одинаковы. В 2006 г. экспорт этой продукции США в 25 стран Евросоюза составил 47 млрд. долл., а её импорт из ЕС был равен 43 млрд. долл., т.е. положительное сальдо в пользу США составляло «всего» 4 млрд. долларов¹⁰.

Аналогичная ситуация наблюдается и в торговле высокотехнологичными товарами между США и ЕС по ведущим товарным группам. Так, американский экспорт компьютеров и офисного оборудования (*SITC 75*) в ЕС в 2006 г. составил 14 млрд. долл., обеспечив 16% импортных потребностей стран Евросоюза по этой товарной группе¹¹. Для сравнения: из Китая в 2006 г. страны ЕС импортировали компьютеров и офисного оборудования на сумму 31 млрд. долл., что составило 36% их импортных потребностей по группе *SITC 75*.

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

Новая тенденция в развитии внешнеэкономических связей США в 2000–2007 гг. – динамичный рост торговли различными видами услуг. В 2007 г. Соединённые Штаты экспортировали за рубеж услуги на сумму 475 млрд. долл.¹² Это, главным образом, транспортные, финансовые, компьютерные и информационные услуги, бизнес-услуги. Следует признать, что в этом сегменте мировой торговли европейские страны в последние годы заметно опережают США. В 2007 г. общий объём экспорта различных услуг только из стран зоны евро достиг 674 млрд. долл., составив около 40% общего объёма мирового экспорта услуг¹³. Положительное сальдо в торговле услугами европейские страны получили в основном благодаря большим объёмам продаж транспортных и финансовых услуг, страхования, туризма. Особенно высокими темпами растёт международная торговля компьютерными и информационными (на 31% в год), бухгалтерскими и научными услугами¹⁴. Можно предположить, что в ближайшие годы именно этот сектор мировой торговли будет развиваться очень динамично.

В распределении американских внешнеторговых потоков по регионам и отдельным странам решающую роль играет изменившийся характер и товарный состав этой торговли, о чём говорилось в предыдущем разделе. Приоритетное развитие получают торговые связи США с партнёрами, наиболее динамично развивающимися и наиболее успешно осваивающими технологические достижения современной цивилизации, а также имеющими хорошо развитую обрабатывающую промышленность и в целом достаточно диверсифицированную экономику. Соответственно падает значение стран, развитие которых замедлилось, а тем более тех стран, которым фактически нечего предложить на мировых рынках, кроме сырья и самых примитивных потребительских товаров.

В отдельных случаях на географической структуре внешнеторговых связей может заметно сказываться и влияние факторов торгово-политических

¹⁰ http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/exh16a.txt

¹¹ External and intra-European Union Trade, 2007. Statistical Yearbook, p. 75.

¹² International Financial Statistics, May 2008, p. 1180.

¹³ Ibid., p. 444.

¹⁴ World Investment Report 2005, p. 151.

Таблица 4

**Географические направления внешней торговли США,
% к итогу (в текущих ценах)**

	Экспорт					Импорт				
	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2007 г.	1970 г.	1980 г.	1990 г.	2000 г.	2007 г.
Промышленно развитые страны	69,1	61,2	65,2	56,8	52,5	73,2	51,2	60,2	52,0	43,2
в том числе: Западная Европа	33,5	30,1	28,6	23,1	24,8	28,0	18,9	21,9	19,9	20,9
Канада	21,0	18,6	21,4	21,8	23,8	27,8	17,2	18,7	19,1	16,3
Япония	10,8	9,3	12,3	5,0	6,0	14,7	12,5	18,1	12,0	7,0
Развивающиеся страны	30,1	37,0	33,5	46,8	47,5	26,1	47,7	39,3	46,7	56,8
в том числе: Восточная Европа*	0,8	1,8	1,1	0,8	0,7	0,6	0,6	0,5	1,3	1,2

* Страны Восточной Европы в 1970–1990 гг. включают СССР, а с 2000 г. – Россию и другие бывшие республики СССР, кроме стран – членов Евросоюза.

Direction of Trade Statistics Quarterly December 2007, p. 376; Economic Report of the President 2008, Table B 105.

или даже чисто политических. Например, образование в 1994 г. НАФТА дало ощутимый толчок развитию торговли США с Канадой и с Мексикой. Завершившаяся «холодная война» в течение многих десятилетий тормозила развитие экономических связей США со странами Восточной Европы, одновременно стимулируя расширение этих связей с американскими «стратегическими партнёрами», особенно со странами Западной Европы и с Японией. В настоящее время по политическим соображениям США ограничивают торговые контакты с Кубой, Ираном, Северной Кореей.

Общие контуры региональной структуры внешнеторговых связей США и общие тенденции её изменений наметились уже довольно давно. Так, доля промышленно развитых стран в американском экспорте в 1950 г. составляла 57%, затем она существенно повысилась, но к 2007 г. понизилась до 53% (табл. 4). Следует подчеркнуть, что снижение доли индустриальных стран в американском экспорте произошло не из-за сокращения торговли (экспорт США в эти страны в 1990–2007 гг. вырос более чем в 2 раза), а в связи с более динамичным развитием торговых связей с рядом стран, формально относимых к развивающимся, но на самом деле ставших уже индустриальными (Южная Корея, Сингапур и др.).

Сходная картина наблюдается и в распределении импорта США, где доля промышленно развитых стран также заметно понизилась в 1990-е и начале 2000-х годов при абсолютном росте ввоза товаров из этих стран в 2,5 раза. Как и в экспорте, в этом случае заметно понизилась доля Японии. При этом в абсолютном выражении экспорт США в Японию возрос с 1990 г. по 2007 г. в 1,5 раза, а импорт из Японии – почти в 2 раза.

Среди развивающихся стран к началу XXI века значительно уменьшилась доля в американской внешней торговле стран Латинской Америки, если не считать Мексику, коммерческим отношениям США с которой (причём, как раз в форме «вертикальной» торговли) дало сильный импульс создание НАФТА. В начале XXI века Мексика заняла в списке крупнейших покупателей американских товаров второе место (после Канады), а в списке крупнейших поставщиков товаров на американский рынок – третье место (после Канады и Китая).

В целом же доля партнёров США по НАФТА (Канады и Мексики) составляла в 2007 г. в американском экспорте 34%, а в импорте – 27%¹⁵.

Очень динамично в последние годы развиваются и торговые отношения США со странами Юго-Восточной Азии, относимыми к категории «новых индустриальных стран», доля которых в американском экспорте поднялась к 2007 г. до 27%, а в импорте достигла почти 37%. Среди них наибольших успехов в развитии торговли с США достиг Китай, обеспечивающий 16% американского импорта товаров. И в импорте, и в экспорте его доля за последние 10 лет почти удвоилась, причём по объёму поставок товаров на американский рынок Китай вышел в 2007 г. на первое место среди крупнейших партнёров США, опередив Канаду, Мексику и Японию¹⁶. Однако в экспорте американских товаров доля Китая невелика (в 2007 г. 4,5%).

Государственное регулирование внешней торговли

Применение мер тарифного регулирования ввоза товаров в США базируется на «Таможенном тарифе», технические характеристики которого (структура, классификация и т.п.) соответствуют Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, принятой на международном уровне в форме специальной конвенции и вступившей в силу с 1988 г. Эта система используется также для учёта экспортных операций, хотя экспорт из США таможенному обложению не подлежит. Помимо тарифных ставок в «Таможенном тарифе» содержатся пояснения и ссылки на американские законодательные акты и нормы регулирования.

«Таможенный тариф» предусматривает три режима обложения товаров. *Первый* применяется к странам, пользующимся в США недискриминационным режимом, называемом также режимом наибольшего благоприятствования (далее – РНБ). Предусматриваемые им тарифные ставки установлены в соответствии с международными соглашениями, заключёнными, как правило, в рамках ВТО. *Второй* режим предусматривает льготные ставки (от пониженных до нулевых), применяемые к отдельным категориям стран или товаров. Ими пользуются развивающиеся страны (в рамках Генеральной системы преференций, распространённой, в частности, и на Россию), хотя далеко не по всем поставляемым товарам, а также страны, с которыми США заключили соглашения о свободной торговле (Канада, Мексика, Израиль, Иордания) или какие-либо другие соглашения об особом торговом режиме (страны Карибского бассейна, Андской группы, некоторые африканские страны). Частично или полностью освобождены от таможенного обложения при импорте в США так-

¹⁵ Economic Report of the President 2008, Table B 105.

¹⁶ Ibidem.

же реимпортируемые американские товары, ранее вывезенные за границу и возвращаемые как без изменений, так и после некоторой обработки, включая сборку, а также товары, ввозимые туристами. В эту же категорию входит импорт гражданских самолётов, регулируемый соответствующим соглашением, заключённым в рамках ВТО. *Третий* режим касается импорта из стран, на которые не распространяется РНБ. Ставки таможенного обложения по этому режиму установлены законом «О тарифах» 1930 г. – до того, как США ввели в практику заключение международных соглашений, предусматривающих понижение тарифов на основе взаимности. Эти «базовые» ставки превышают ныне действующие обычно в несколько раз (иногда в 10 раз и более).

По законодательству США для распространения РНБ на какие-либо страны не требуется заключения с ними специальных соглашений, но в законодательстве указаны определённые нормы и критерии, на основании которых отдельные страны могут быть в одностороннем порядке лишены РНБ. В годы «холодной войны» (с 1951 г.) он не применялся в США к большинству так называемых «коммунистических» стран, причём к России этот режим до сих пор применяется на временной основе.

Ставки пошлин в тарифе США сильно дифференцированы по отдельным товарам и, как правило, возрастают по мере повышения степени обработки товаров. Сырьевые товары ввозятся в основном беспошлинно, наиболее же высокие ставки применяются к готовым изделиям, особенно потребительского назначения.

В результате ряда международных переговоров, проводимых в послевоенные годы преимущественно в рамках ГАТТ/ВТО, уровень таможенного обложения в США заметно снизился. Министр торговли США К. Гутьеррес трактует современную американскую торговую политику следующим образом: «За шесть десятилетий тарифы в Америке были сокращены с 40% до менее 4%. Серией многосторонних и двусторонних соглашений устранены барьеры, сдерживающие торговлю и инвестиции, благодаря чему объёмы производства в глобальном масштабе выросли на триллионы долларов. Мы увидели, что помимо увеличения потоков торговли, привлечение долгосрочных зарубежных инвестиций положительно сказывается на нашей экономике, повышает нашу конкурентоспособность и даёт работу миллионам американцев»¹⁷.

Тем не менее, многие импортные товары, ввоз которых создаёт или может создать трудности для тех или иных национальных отраслей, облагаются тарифами по довольно высоким ставкам.

По мере снижения тарифов всё большую роль для ограничения и регулирования конкуренции на американском рынке со стороны иностранных компаний стали играть нетарифные барьеры. Самая жёсткая их разновидность – запреты (эмбарго) на ввоз товаров, которые могут вводиться по соображениям, связанным с национальной безопасностью и внешнеполитическими интересами страны. В настоящее время такие запреты действуют (с некоторыми исключениями) в торговле с Кубой, Ираном, Северной Кореей. Ссылаясь на интересы национальной безопасности, президент США может ограничивать импорт не-

¹⁷ Цит. по: «Известия», 06.06.2008.

которых товаров фактически и по чисто экономическим мотивам (например, именно так неоднократно ограничивался ввоз нефти и нефтепродуктов).

Более широко и регулярно применяются квоты – в качестве средства защиты национальных отраслей и предприятий, не выдерживающих конкуренции со стороны импортных товаров. Использование этих мер (как квот, так и повышенных тарифов) предусмотрено и статьёй XIX ГАТТ-94. Всего же с момента образования ГАТТ (1947 г.) США прибегали к подобным ограничениям 31 раз. Ограничения касались ввоза текстиля и одежды, чёрных металлов, мотоциклов и других товаров.

В настоящее время основным средством ограничения ввоза тех или иных товаров (в первую очередь чёрных металлов) в страну служат антидемпинговые и компенсационные пошлины. На долю США приходится почти треть антидемпинговых и почти две трети компенсационных мер, действующих во всех странах – членах ВТО. Эти меры, реализуемые в виде повышенных тарифов (в отношениях со странами, не входящими в ВТО, они могут принимать и другие формы – количественных ограничений, контроля за ценами и т.п.), в международной практике, тем не менее, принято относить к категории нетарифных барьеров (НТБ).

Особая система защиты национального рынка от иностранной конкуренции действует также в области сельскохозяйственной торговли (аграрный протекционизм). С 1933 г. применяются особые – дискриминационные по отношению к иностранным поставщикам – правила осуществления государственных закупок, несколько смягчённые, правда, в ходе переговоров в рамках ВТО. Сравнительно новый элемент системы НТБ, роль которого возросла в связи с заключением НАФТА, это правила происхождения товаров, вводимые для того, чтобы льготным режимом, действующим в рамках североамериканской зоны свободной торговли, не могли воспользоваться экспортёры из других стран. Скрыто или косвенно ограничительный характер могут иметь и другие нетарифные барьеры – технические стандарты, санитарные и экологические нормы, таможенные формальности и т.п. О значении же американских НТБ, имеющих очевидно рестриктивный характер, для внешней торговли США можно судить хотя бы по тому, что под их действие, по оценке, подпадает почти 20% американского импорта продукции обрабатывающей промышленности.

С целью стимулирования внешнеэкономических связей в 2002 г. был принят ряд поправок к закону «О торговле». В соответствии с этими поправками президент получил от Конгресса полномочия вести переговоры и заключать соглашения с другими странами в области либерализации торговли в упрощённом режиме (*Trade Promotion Authority*). Значение этих полномочий состоит в том, что они дают президенту право гарантировать иностранным правительствам, с которыми Соединённые Штаты ведут переговоры о торговле, что заключённое торговое соглашение будет ратифицировано Конгрессом без внесения каких-либо изменений. Конгресс при этом сохраняет своё конституционное право регулировать внешнюю торговлю, а администрация берёт на себя обязательство чаще консультироваться с законодателями по вопросам, относящимся к торговым переговорам.

Реализация этой инициативы лежит в русле общего курса США на либерализацию международной торговли. Выгоды этого курса для всех участников

глобальной экономики подтверждаются исследованиями специалистов Всемирного банка. Согласно их оценкам, полная отмена всех тарифов, экспортных субсидий и субсидий национальным производителям товаров привела бы к увеличению среднегодового мирового дохода на 355 млрд. долл. (при этом 52% дополнительных доходов получили бы страны со средним уровнем доходов и низким уровнем доходов). Согласно другим расчётам Всемирного банка, снижение на одну треть существующих тарифов в торговле промышленными и сельскохозяйственными товарами и услугами повысило бы среднегодовые доходы американской семьи из четырёх человек на 2500 долларов.

Государственный контроль за экспортом, согласно законодательству, осуществляется администрацией США для защиты национальной безопасности, содействия реализации внешнеполитических интересов и для ограничения вывоза товаров, по которым образовался дефицит на внутреннем рынке. На практике контроль за экспортом по экономическим соображениям уже много лет не применялся – последний раз власти США прибегли к нему по частному поводу в 1973 году.

Главной законодательной основой этого направления политики США является закон «О контроле над экспортом» 1979 г. (*Export Administration Act of 1979, 50 U.S.C. app. 2401–2420*). В практическом плане вывоз товаров из США не должен нарушать Правила экспортного регулирования (*Export Administration Regulation*), касающиеся вывоза компьютеров с высокой скоростью обработки информации, ядерных материалов и технологий, предметов вооружения и военных услуг, а также гражданских товаров и технологий двойного назначения. Для реализации этих правил используется практика лицензирования экспорта, причём лицензии выдаются с учётом утверждённого списка контролируемых по соображениям национальной безопасности товаров и группировки стран по степени жёсткости применяемых к ним мер контроля. Контролируется также экспорт и реэкспорт американских товаров и технологий (или иностранных товаров и технологий, содержащих американские компоненты), осуществляемый из третьих стран.

В США существует также хорошо развитая система государственной поддержки и стимулирования экспорта, включающая в себя как его финансирование, так и организационно-техническое и торгово-политическое содействие экспортной деятельности компаний. В ней сравнительно небольшое место занимают программы прямого субсидирования экспорта, хотя оно всё же имеет место (налоговые льготы при вывозе промышленных товаров, некоторых сельскохозяйственных товаров). Но экспортеры, как и прочие компании, извлекают, конечно, немало выгод из той помощи, которую оказывает государство «внутренней» экономике в виде, например, финансирования НИОКР или расходов на образование и профессиональное обучение.

Кроме того, действует ряд программ государственного кредитования экспорта, а также гарантирования и страхования частных экспортных кредитов. В системе кредитования экспорта промышленных товаров центральное место занимает Экспортно-импортный банк США, одновременно гарантирующий кредиты от политических и коммерческих рисков. Товарно-кредитная корпорация, находящаяся в ведении Министерства сельского хозяйства, кредитует, а иногда субсидирует экспорт сельскохозяйственных товаров.

Внешнеторговая политика

Внешнеторговая политика США основана на понимании того, что в стратегическом плане страна заинтересована в расширении международного торгового обмена, который создаёт благоприятные условия для формирования наиболее эффективной структуры экономики и реализации её преимуществ в мирохозяйственном взаимодействии. Поэтому именно США возглавили в послевоенные годы движение за преобразование мировой торговой системы, включающее как её либерализацию, так и определённое упорядочение, подчинение её общим принципам и правилам (правда, обычно соответствующим «западной» модели экономического развития).

Выдвигая на передний план лозунг «свободной торговли», США, однако, проявляют значительный прагматизм в своей реальной текущей политике, не останавливаясь при необходимости перед применением чисто протекционистских мер. Конкретное «наполнение» американской политики может меняться в зависимости от тех проблем и задач, которые наиболее актуальны в данный конкретный момент для страны и её руководства, но неизменным остаётся одно – приоритет национальных интересов перед любыми другими интересами и соображениями, в том числе и идеологического свойства.

Для реализации своих целей в области международной торговли США активно пользуются механизмом переговоров, проводимых как на многосторонней (в рамках ВТО, иногда ОЭСР), так и двусторонней и региональной основе, но нередко прибегают и к односторонним мерам, что порою приводит к возникновению конфликтов в отношениях с отдельными государствами, тем более что для Соединённых Штатов характерна весьма вольная трактовка международных торговых норм (например, вопрос об их злоупотреблении мерами антидемпингового регулирования неоднократно рассматривался в ВТО).

В последние два десятилетия во внешнейторговой политике США наблюдается определённое смещение акцентов с мероприятий по регулированию импорта (которым, тем не менее, они продолжают активно заниматься) в сторону вопросов, касающихся обеспечения беспрепятственного доступа американских товаров и услуг на рынки других стран. При этом речь идёт не только об устранении торговых барьеров на пути американского экспорта, но и о воздействии на хозяйственную и экономическую политику других стран, если эта политика препятствует американской торговой экспансии и задевает интересы американских корпораций, работающих за рубежом. Приоритет национальных интересов – это в конечном счёте то главное, что определяет выбор руководством США средств, методов и направлений торговой политики в тех или иных конкретных обстоятельствах.