

DOI 10.22363/2313-2329-2019-27-2-386-400
УДК 339

Научная статья

ЕС в системе торговых интересов США

Ю.А. Коновалова¹, С.А. Ушанов²

¹Российский университет дружбы народов

Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6

²ООО «Эрнст энд Янг»

Российская Федерация, 115035, Москва, Садовническая набережная, д. 77, стр. 1

В статье рассматриваются торговые связи США со странами ЕС. Предпринята попытка выявить характерные особенности американско-европейских связей не только с позиции географии, динамики и структуры взаимной торговли, но и с позиции устоявшихся тенденций, выражающихся в критическом превалировании наиболее узкого числа развитых участников интеграции во взаимной торговле с США по сравнению с большинством членов ЕС. Авторами предложены термин «экономический анаморфоз» и его определение, заключающееся в ярко выраженной диспропорции и критическом превалировании веса ряда партнеров в системе двусторонних отношений, когда в качестве одного из партнеров выступает региональная экономическая интеграция и интенсивность торгово-экономических связей сосредоточена на небольшом числе стран – участников интеграции, оттягивающих на себя подавляющую долю потоков товаров, услуг, капиталов и т.д. Данная диспропорция рассматривается как следствие непропорционального значения участников в системе внешнеэкономических интересов партнера; ЕС не рассматривается как целостный субъект со стороны США, здесь применяется дедуктивный метод оценки конкурентных преимуществ каждого отдельного участника интеграции. Эффект экономического анаморфоза в отношении США и ЕС наблюдается как во взаимной торговле, так и в инвестиционном сотрудничестве.

Ключевые слова: внешняя торговля; США; прямые иностранные инвестиции; диспропорция; товароборот; структура; география; специализация; ЕС

Введение

Глобализация мировой экономики, сопровождаемая усилением взаимозависимости национальных экономик, обострением конкуренции, усилением неравномерности развития и воздействия внешних факторов на государства, привела к серьезным изменениям мирового политического и экономического ландшафта. В качестве связующего звена в процессах развития и интенсификации отношений между субъектами мирового хозяйства сегодня выступают транснациональные корпорации (ТНК), деятельность которых зна-

чительным образом расширилась в конце XX – начале XXI в. и не ограничена внутренним рынком.

Одновременно с усилением влияния ТНК на мировое хозяйство происходило сближение стран по региональному принципу – расширение ЕС, появление Евразийского экономического союза (ЕАЭС), предпосылки создания Транстихоокеанского партнерства (ТТП) и Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП). Однако голосование Великобритании за выход из ЕС, по мнению экспертов, свидетельствует о реверсивных тенденциях в глобализационном процессе и его конце. Свидетельством конца глобализации в первую очередь является рост протекционизма. По мнению профессора В.Б. Кондратьева (ИМЭМО имени Е.М. Примакова РАН), в данном случае следует говорить не о конце глобализации, а о ее новой модели, которая характеризуется изменением сложившихся ранее пропорций (Кондратьев, 2018).

Нынешний кризис глобализации исходит, по мнению американского экономиста Д. Родрика (Родрик, 2014), из подъема общественно-политических сил антиглобалистского толка, выступающих за укрепление позиций суверенных государств на международной арене. Свобода передвижения товаров и капиталов через национальные границы, множество заключенных соглашений о свободной торговле в итоге спровоцировали пренебрежительное отношение к любым международно закрепленным правилам и принципам, ставя во главу угла национальные интересы и практику имплементации политики протекционизма.

Первые предпосылки торможения процесса глобализации и изменения экономического и политического ландшафта проявились в 2007–2009 гг., когда множество стран вынуждены были прибегнуть к использованию протекционистских мер в стремлении защитить национальных производителей от внешней конкуренции. Утрата взаимного доверия между странами – членами ВТО мешает выработке и принятию новых правил международной торговли, отражающих современные тенденции. Отсюда – тупик в переговорном процессе Дохийского раунда.

Параллельный процесс – это приостановка появления и расширения региональных экономических интеграций, свидетельством чего является полная остановка расширения ЕС, отсутствие предпосылок к расширению и поэтапному углублению Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) и фактический пересмотр сотрудничества в рамках данной зоны свободной торговли, выход США из ТТП, угрозы выхода США из ВТО и фиаско переговорного процесса по созданию ТТИП между ЕС и США. Здесь следует отметить, что значительные изменения в экономических и политических отношениях США и ЕС являются следствием прихода к власти в США Д. Трампа, новой администрации и смены внешнеполитического и экономического курса страны. Обострение геополитической обстановки трансатлантического сотрудничества исходит из президентской повестки возвращения могущества американской экономики, исправления «дисбаланса в мировой торговле» и провозглашения курса на отмену свободной торговли и введения протекционизма.

США и ЕС имеют самую большую в мире зону разносторонних внешнеэкономических связей. Партнеры занимают ключевые позиции на мировых рынках товаров и услуг, ведущие позиции в международных экономических и финансовых организациях. Несмотря на вес интеграционной группировки в торгово-экономических связях США, разнонаправленные тенденции в данном сотрудничестве усиливаются. Актуальными видятся определение особенностей торгово-экономических связей США и ЕС в складывающихся условиях неопределенности и оценка перспективы их дальнейшего сотрудничества. Проведение данного исследования представляется наиболее целесообразным с точки зрения изучения экономических интересов одного из партнеров, в частности США.

Обзор литературы

Масштабы и вес американской экономики и экономики ЕС в системе международных экономических отношений оправдывают повышенный к ним интерес со стороны научного сообщества. Данным субъектам мирового хозяйства посвящено достаточно много работ как зарубежных, так и отечественных ученых, в том числе большое количество работ освещают особенности торгово-экономических связей данных масштабных игроков. Среди российских ученых, чьи работы посвящены особенностям участия США и ЕС в международных экономических отношениях, можно выделить С.И. Беленчука (Беленчук, 2013), А.Ю. Давыдова (Давыдов, 2008), Р.И. Зименкова (Зименков, 2015), Е.Г. Комкову (Комкова, 2018), Н.Б. Кондратьеву (Кондратьева, 2017), А.Н. Спартака (Спартак, 2016), В.Б. Супян (Супян, 2018). Указанные ученые также уделяют большое внимание проблемам и перспективам создания ТТИП.

Внешняя торговля товарами США со странами ЕС

По оценке Всемирного банка, в 2017 г. на США и ЕС пришлось 45,44 % мирового ВВП, или 36,66 трлн долл. (ЕС – 17,27 трлн долл., США – 19,39 трлн долл.)¹. Степень участия данных субъектов мирового хозяйства в международных экономических отношениях также может быть охарактеризована их весом в международной торговле: в частности, в 2017 г. на США приходилось 8,7 % мирового экспорта товаров, 13,4 % мирового импорта товаров, 14,4 % мирового экспорта коммерческих услуг, 10,2 % мирового импорта коммерческих услуг. Лишь немногие страны ЕС-28 входят в ТОП-10 лидеров торговли товарами и услугами (Германия, Нидерланды, Франция, Италия, Бельгия, Ирландия). Без учета внутриинтеграционной торговли на ЕС пришлось 15,4 % мирового экспорта товаров, 14,8 % мирового импорта товаров, 24,9 % мирового экспорта коммерческих услуг, 21,1 % мирового импорта коммерческих услуг².

¹ Официальный сайт Всемирного банка. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.CD> (дата обращения: 08.02.2019).

² Официальный сайт Всемирной торговой организации. World trade statistical review – 2018. URL: https://www.wto.org/english/res_e/status_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf (дата обращения: 08.02.2019).

США и ЕС наряду с глобальным лидерством обладают самой развитой системой торгово-экономических связей. ЕС является стратегическим партнером США – на него приходится 18 % американского экспорта товаров и 19 % импорта. Общей характерной особенностью американской торговли со странами – членами ЕС является отрицательный торговый баланс по торговле товарами (–153 млрд долл.) и положительный торговый баланс по торговле услугами (54,3 млрд долл.). В 2000–2017 гг. товарооборот между США и ЕС по торговле товарами увеличился в 1,86 раза, а по услугам – в 2,39 раза (Глущенко, 2011). С 2000 по 2017 г. объем американского экспорта товаров в ЕС увеличился с 165,8 до 284,7 млрд долл., экспорт услуг – с 93,4 до 239,8 млрд долл. Импорт товаров из ЕС в США увеличился с 222,1 до 437,7 млрд долл., импорт услуг – 84,2 до 188,5 млрд долл.³

Американский товарный экспорт в ЕС в среднем в 1,6 раза меньше импорта; отрицательное сальдо торгового баланса торговли товарами США с ЕС формируется за счет торговли с Францией, Германией, Ирландией и Италией – на них приходится 98 % отрицательного торгового сальдо торговли товарами по состоянию на 2017 г.

Доминирование отдельных стран ЕС в географии внешней торговли и формировании дефицита торговли товарами США свидетельствует о неоднородном социально-экономическом развитии членов интеграции, участии секторов в формировании ВВП членов интеграции, весе в мировой экономике и положении на мировых рынках товаров и услуг, о различиях в уровне развития производственных сил, уровне технологичности и капиталоемкости производимой и экспортируемой продукции, а также конкурентоспособности производимой и экспортируемой продукции, способной удовлетворить и увеличить спрос со стороны не менее развитых партнеров.

Устойчивое положительное торговое сальдо торговли товарами формируется у США с такими странами ЕС, как Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Великобритания (2015–2016 гг.).

Данные, отражающие товарную структуру американского экспорта, предоставляются Бюро экономического анализа (БЭА) США с 2003 по 2017 г. Динамика и география американского экспорта по странам ЕС свидетельствует о том, что из 28 экономик региональной экономической интеграции преобладающими потребителями американской продукции являются только четыре страны: Великобритания (20 %), Германия (19 %), Франция (12 %) и Италия (6 %). Из расчета, что в 2017 г. товарный экспорт США составил 1551,4 млрд долл., на страны ЕС пришлось 284,7 млрд долл., или 18,3 %.

В структуре товарного экспорта США в ЕС доминируют капитальные товары (за исключением продукции машиностроения): с 2003 по 2017 г. их доля сократилась с 45,4 до 38,9 %. Одновременно с этим произошло увеличение экспорта промышленной продукции и материалов: с 20,7 до 25,3 %.

³ Официальный сайт Бюро экономического анализа, Департамент торговли США. International trade in goods and services. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (дата обращения: 08.02.2019).

Экспорт потребительских товаров (за исключением продуктов питания и продукции автомобилестроения) увеличился с 17 до 20,2 %⁴.

Таблица 1

Товарная структура американского экспорта в страны ЕС с 2003 по 2017 г. (млрд долл./%)
[Table 1. American export of goods structure to EU countries from 2003 to 2017 (bln US/%)]

	2003	2005	2010	2015	2016	2017
Экспорт товаров США в ЕС	153,1	188,1	242,8	273,7	271,1	284,7/18,3
Продукты питания, корма и напитки	5,8	6,4	8,7	12,3	11,5	11,5/0,7
Промышленная продукция и материалы	31,6	42,9	66,3	67,6	62,2	71,8/4,6
Капитальные товары, за исключением продукции автомобилестроения	69,5	82,3	89,2	10,2	105,3	110,8/7,1
Продукция автомобилестроения (автомобили, части и узлы, моторы)	10,0	11,6	11,4	17,0	17,7	17,7/1,1
Потребительские товары, за исключением продуктов питания и продукции автомобилестроения	26,1	35,5	48,9	59,9	60,4	57,6/3,7
Другая продукция	8,6	8,2	10,8	10,2	9,5	9,6/0,6
Немонетарное золото	1,3	1,1	7,2	4,0	4,3	5,4/0,3
Всего экспорт товаров США	730,4	913,0	1290,2	1510,7	1455,7	1551,4/100

Источник: составлено автором по данным Бюро экономического анализа США, Департамент торговли США. International data. URL: https://www.bea.gov/international/bp_web/tb_download_type_modern.cfm?list=1&RowID=0 (дата обращения: 15.01.2019).

Оценка Еврокомиссии американского экспорта в ЕС говорит о том, что 82,3 % в его структуре приходится на продукцию обрабатывающей промышленности (22,1 % – химическая продукция, 12,0 % – фармацевтическая продукция, 43,6 % – продукция машиностроения и транспортное оборудование, 11,4 % – другая промышленная продукция, 0,4 и 0,2 % – текстиль и одежда соответственно); 8,4 % приходится на топливо и минеральные продукты.

География европейских поставок в США отражает ту же тенденцию, что и в случае с экспортом, – превалирование небольшого числа участников

⁴ В группу капитальных товаров, по данным БЭА США, входят электрогенераторы, оборудование для бурения нефтяных скважин и добычи сырья, промышленное и сервисное оборудование, сельскохозяйственное машиностроение и оборудование, компьютеры, периферийные устройства и полупроводники, телекоммуникационное оборудование, бизнес-оборудование и машины, научное и медицинское машиностроение и оборудование, транспортное оборудование, гражданское авиастроение и двигатели, железнодорожное транспортное оборудование, емкости, космические аппараты, двигатели и части.

В группу промышленной продукции и материалов входят хлопок (включая хлопковый пух), другие сельскохозяйственные материалы, уголь и сопряженное топливо, нефть и другие продукты, газ природный, ядерное топливо, электроэнергия, сталеплавильные продукты и ферросплавы, продукция из железа и стали, цветные и другие металлы, готовые металлические формы, бумага и сопряженные продукты, химическая продукция (не включая фармацевтическую продукцию), промышленные текстильные волокна, пряжа, ткань, другая несельскохозяйственная продукция, древесина и продукция из нее, строительные материалы.

интеграции: Франции (11 %), Германии (27 %), Италии (11 %), Великобритании (12 %). На данные страны приходится 61 % всего импорта, поступающего в США из ЕС (2017 г.). Основу импортных поставок также составляют капитальные товары, доля которых увеличилась с 26 до 28 %; доля потребительских товаров сократилась с 28,2 до 27,9 %; продукции автомобилестроения – с 16 до 14 %; промышленной продукции и материалов – с 18 до 16 %; немонетарного золота – с 0,29 до 0,05 %; доля продуктов питания, напитков и кормов и другой продукции – увеличились с 4 до 6 %.

Таблица 2

Товарная структура американского импорта из страны ЕС с 2003 по 2017 г. (млрд долл./%)
[Table 2. American import of goods structure from EU countries from 2003 to 2017 (bln US/%)]

	2003	2005	2010	2015	2016	2017
Импорт товаров США	247,9	312,9	324,2	430,7	419,1	437,7/18,5
Продукты питания, корма и напитки	12,3	15,5	17,7	23,8	24,7	26,3/1,1
Промышленная продукция и материалы	46,6	72,3	69,5	69,9	66,8	70,9/3,0
Капитальные товары, за исключением продукции автомобилестроения	66,5	86,8	87,9	122,7	118,1	126,5/5,3
Продукция автомобилестроения (автомобили, части и узлы, моторы)	39,6	44,5	35,7	67,1	61,8	62,5/2,6
Потребительские товары, за исключением продуктов питания и продукции автомобилестроения	69,9	79,2	92,7	120,8	119,7	122,3/5,2
Другая продукция	12,1	14,3	20,3	26,1	27,6	28,8/1,2
Немонетарное золото	0,72	0,063	0,36	0,27	0,23	0,21/0,0
Всего импорт товаров США	1272,0	1695,8	1938,9	2272,6	2208,2	2361,4/100

Источник: составлено автором по данным Бюро экономического анализа США, Департамент торговли США. International data. URL: https://www.bea.gov/international/bp_web/tb_download_type_modern.cfm?list=1&RowID=0 (дата обращения: 15.01.2019).

Оценка Еврокомиссии также показывает, что в 2017 г. 87,1 % поставок ЕС в США приходится на продукцию обрабатывающей промышленности, из которых 22,5 % – продукция химической промышленности, 13 % – фармацевтическая продукция, 44,4 % – продукция машиностроения и транспортное оборудование, 20 % – транспортное оборудование. Доля топлива и минеральной продукции – 4,6 %⁵.

Структура экспорта и импорта США с Германией, Францией, Италией, Бельгией, Великобританией, Нидерландами и Люксембургом как с государствами, на которые приходится большая доля экспортно-импортных операций с США, характеризуется превалированием трех товарных групп – капитальных товаров, промышленной продукции и материалов, потребительских

⁵ Официальный сайт Евростата. Статистика международной торговли товарами между США и ЕС. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/USA-EU_-_international_trade_in_goods_statistics (дата обращения: 20.01.2019).

товаров. Продукция автомобилестроения значительно выражена по сравнению с другими странами в экспортно-импортных поставках США и Германии. Продукты питания, напитки и корма преобладают в торговле США с Италией и Бельгией. Основу торговли США со странами ЕС составляет продукция вторичного сектора экономики и более 50 % поставок в структуре продукции обрабатывающей промышленности составляет продукция машиностроения.

Внешняя торговля услугами США со странами ЕС

В противовес американо-европейской торговле товарами стоит торговля услугами, география и динамика которой держит торговый баланс торговли услугами США и ЕС в положительной плоскости.

В 2003–2017 гг. доля ЕС в американском экспорте услуг сократилась с 34,6 до 30,8 %, в импорте услуг в США доля ЕС сократилась с 38,4 до 35,3 %: в 2003 г. экспорт услуг из США в ЕС составил 100,5 млрд долл., импорт – 93,0 млрд долл., в 2017 г. экспорт составил 239,8 млрд долл., импорт – 188,5 млрд долл.

Структура экспорта американских услуг характеризуется превалированием поездок, на них приходится в общей структуре американского экспорта услуг 26 %, 21 % приходится на частные поездки, финансовые услуги занимают 13,6 %, на транспортные приходится 11 %, поступления за использование прав интеллектуальной собственности составляют 16,4 %, профессиональные и управленческие консультационные услуги – 10 %, другие бизнес-услуги – 19,7 % (из которых 10 % – профессиональные и управленческие консультационные услуги).

Динамика американского экспорта услуг в страны ЕС с 2003 по 2017 г. свидетельствует о более чем двукратном росте поставок услуг в страны – члены интеграции – с 100,5 до 239,8 млрд долл., с одновременным сокращением доли стран ЕС в общем экспорте услуг США (с 34,6 до 30,7 %).

Страны Еврозоны традиционно занимают доминирующее положение в системе торгово-экономических связей как США, так и других стран. Более того, вес именно 19 экономик увеличился параллельно с ростом абсолютных показателей (с 60,3 до 154,9 млрд долл. и с 60 до 64,6 % в географии экспорта услуг США в страны ЕС). Характерной особенностью экспорта американских услуг в страны Еврозоны, в частности, является значительное перераспределение веса стран внутри «группы 19» с 2003 по 2017 г., а именно: с одновременным ростом абсолютных показателей экспорта услуг в Бельгию, Францию, Германию, Италию, Нидерланды, доли этих стран сократились за указанный период с 2,7 до 2,3 %, с 10,8 до 8 %, с 16,7 до 13,1 %, с 5,6 до 3,8 %, с 7,5 до 7,1 % соответственно. Шестикратное увеличение экспорта американских услуг в Люксембург (с 1,1 до 6,6 млрд долл.) сопровождалось удвоением доли данной страны с 1,09 до 2,75 %. Самое значительное изменение произошло в динамике веса других стран Еврозоны – с 15,2 до 27,2 % (при четырехкратном росте абсолютного экспорта с 15,3 до 65,3 млрд долл.).

В составе американских услуг, потребляемых ЕС, как и в случае с общеамериканскими тенденциями, превалируют другие услуги – на них при-

ходится 26 %, на втором месте платежи за использование прав интеллектуальной собственности – 21 %, вес финансовых услуг практически не изменился и с незначительными колебаниями за 14 лет остался на уровне 13 %, вес транспортных услуг сократился с 12,7 до 10,7 %, туристические услуги, включая образование, сегодня составляют 16 %, вес государственных, страховых, телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг и услуг по обслуживанию и ремонту оборудования – незначительный и также держится тенденции к сокращению⁶.

Таблица 3

Структура и динамика американского экспорта и импорта услуг с ЕС с 2003 по 2017 г. (млрд долл.)
[Table 3. Structure and dynamics of American trade of services with EU from 2003 to 2017 (bln US)]

	2003	2005	2010	2015	2016	2017
Экспорт услуг США в ЕС – всего	100,5	130,8	179,2	228,4	231,2	239,8
Техническое обслуживание и ремонт	н/д	н/д	4,4	6,9	8,2	8,7
Транспортные услуги	12,8	17,1	21,8	26,4	25,1	25,7
Поездки (включая образование)	19,2	25,5	30,8	42,4	40,3	40,2
Страховые услуги	2,9	2,3	3,5	4,3	3,9	4,3
Финансовые услуги	н/д	н/д	25,2	30,7	30,2	33,4
Платежи за использование прав интеллектуальной собственности	25,7	33,8	42,6	49,5	50,2	50,4
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	н/д	н/д	9,6	11,4	11,4	12,1
Другие бизнес-услуги	н/д	н/д	39,7	55,4	60,6	63,4
Государственные услуги	1,1	1,0	1,3	1,3	1,2	1,4
Импорт услуг США из ЕС – всего	93,0	114,7	143,6	174,0	176,4	188,5
Техническое обслуживание и ремонт	н/д	н/д	3,2	3,8	4,1	н/д
Транспортные услуги	20,6	28,4	26,8	33,9	33,8	35,3
Поездки (включая образование)	21,4	27,6	26,1	34,6	37,0	42,5
Страховые услуги	9,8	9,7	12,7	10,9	10,8	11,2
Финансовые услуги	н/д	н/д	7,9	12,8	12,1	12,9
Платежи за использование прав интеллектуальной собственности	8,0	10,6	14,9	18,0	18,8	22,0
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	н/д	н/д	9,3	8,7	9,1	10,5
Другие бизнес-услуги	н/д	н/д	30,8	43,2	42,3	42,1
Государственные услуги	8,6	9,2	11,7	7,8	8,1	н/д

Источник: составлено автором по данным Бюро экономического анализа США, Департамент торговли США. International data. URL: https://www.bea.gov/international/bp_web/tb_download_type_modern.cfm?list=1&RowID=0 (дата обращения: 15.01.2019).

Динамика экспорта американских услуг отражает понижательную тенденцию веса каждого из видов услуг, более того, сама структура американ-

⁶ Официальный сайт Бюро экономического анализа, Департамент торговли США. International trade in goods and services. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (дата обращения: 20.01.2019).

ской торговли услугами также не статична: если в 2003 г. такие услуги, как техническое обслуживание и ремонт, финансовые услуги, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги и другие бизнес-услуги не выделялись в отдельные категории, то к 2010 г. они уже присутствуют в классификации услуг внешней торговли США.

Вес потребления услуг ЕС США за 14 лет претерпел понижающую тенденцию – с 38,4 до 35 %. В американском импорте услуг доли стран – членов интеграции распределены следующим образом: Еврозона (2003 г. – 24,0 %, 2017 г. – 22,3 %); Бельгия (2003 г. – 0,86 %, 2017 г. – 0,92 %); Франция (2003 г. – 4,2 %, 2017 г. – 3,3 %); Германия (2003 г. – 8,5 %, 2017 г. – 6,4 %); Италия (2003 г. – 2,7 %, 2017 г. – 2 %); Люксембург (2003 г. – 0,16 %, 2017 г. – 0,3 %); Нидерланды (2003 г. – 2,7 %, 2017 г. – 2,07 %); Великобритания (2003 г. – 12,2 %, 2017 г. – 10,4 %).

Более 60 % приходится на страны Еврозоны. Здесь также прослеживается понижающая тенденция по основным странам ЕС – поставщикам услуг: Франция (с 11 до 9,4 %), Германия (с 22,2 до 18,4 %), Италия (с 7,1 до 6,5 %), Нидерланды (с 7,1 до 5,9 %). Вес Бельгии увеличился очень незначительно – с 2,3 до 2,7 %, Люксембурга – с 0,4 до 1 %. Положительная динамика прослеживается по всем остальным странам Еврозоны – с 12,3 до 19,7 %. Основным поставщиком услуг в США среди стран ЕС является Великобритания, на нее приходится 29,5 % (2003 г. – 31,8 %)⁷.

Профицит торговли услугами США с ЕС (2017 г.) составил 242,7 млрд долл., товарооборот – 428,3 млрд долл., абсолютным лидером в географии данного товарооборота является Великобритания, на нее приходится 122,3 млрд долл. из указанных 428,3 млрд долл. (или 29,5 %). Роль и значение Великобритании в структуре американской торговли услугами обосновывается тем, что Лондон, в частности, является одним из старейших мировых финансовых центров. Потенциально вес страны значительным образом может возрасти в торговле услугами с США после выхода Королевства из Европейского союза, поскольку ограничения, сдерживающие американско-английскую торговлю услугами, впрочем, как и товарами, будут устранены.

Анализ структуры внешней торговли США услугами с ЕС (на примере Великобритании, Германии и Франции как основных партнеров) показывает, что в структуре экспорта услуг в Великобританию преобладают финансовые услуги – 22 %; другие услуги и туристические услуги, включая образование, – по 18 %; поступления от использования прав интеллектуальной собственности – 14 %; транспортные услуги – 11 %. Импорт услуг из Великобритании представлен относительно равномерным распределением веса услуг: транспортные услуги – 15 % в 2017 г., туристические услуги, включая образование, – 17,9 % в 2017 г., финансовые услуги – 16,8 % в 2017 г., 26 % приходится на другие бизнес-услуги.

В торговле услугами с Германией более 25 % экспорта приходилось на другие бизнес-услуги; доля туристических услуг, включая образовательные,

⁷ Официальный сайт Бюро экономического анализа, Департамент торговли США. International trade in goods and services. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (дата обращения: 20.01.2019).

не изменилась – 20,3 %; платежи за использование объектов интеллектуальной собственности – 19 %; транспортные и финансовые услуги – остались на уровне 15 и 8 % соответственно. Вес импорта транспортных услуг из Германии составил 23 %; платежей за использование объектов интеллектуальной собственности – 20,3 %; других бизнес-услуг – 18,7 %; государственных услуг – 13,8 %.

Американо-французская торговля услугами характеризуется превалированием туристических услуг, включая образование, в американском экспорте во Францию – 25 %; поступления от экспорта объектов интеллектуальной собственности – 14 %; строительные и ремонтные работы – 9,8 %; другие бизнес-услуги – 20,8 %. В структуре американского импорта услуг из Франции 30 % приходится на туристические и образовательные услуги (2017 г.). Второе место занимают транспортные услуги – 25 %, платежи от использования объектов интеллектуальной собственности сократилась до 15 %; другие бизнес-услуги – 14 %⁸.

В условиях обостряющейся конкуренции на товарных рынках в последние десятилетия США стали активно использовать торговлю научно-техническими знаниями, включающую продажу патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов и т.п., для укрепления своих позиций в мировой экономике (Зименков, 2015).

Интеллектуальная собственность является одним из наиболее дорогостоящих активов в коммерческих операциях. Объективной основой этой тенденции стала фрагментация производственного процесса и создание глобальных цепочек добавленной стоимости при активном участии ТНК. Практически любое технологически сложное изделие, а часто и обычный товар широкого потребления, включает в себя материальные и нематериальные элементы (научно-технические разработки, дизайн, программное обеспечение и др.), созданные в разных странах.

Важными показателями уровня развития инновационного потенциала любой страны являются масштабы патентования (Кузнецова, 2013). В 2016 г. в мире было зафиксировано 3,1 млн патентных заявок, 42,8 % (1,3 млн) из которых пришлось на Китай, 19,4 % (605,5 тыс. ед.) – на США, 10,2 % (318,3 тыс.) – на Японию, 6,7 % (208,8 тыс. ед.) – на Республику Корея, 5,1 % (159,3 тыс.) – на Европейский патентный офис, 15,8 % – другие страны.

Большинство китайских заявок относятся к производству электрооборудования, машиностроению и энергетике, компьютерному оборудованию; немецкие патентные заявки специализируются на транспорте и транспортном оборудовании, электрооборудовании, машиностроении и энергетике, а также на медицинской продукции; большая часть американских патентных заявок исходит из сферы компьютерных технологий, цифровой связи, медицинского оборудования и продукции.

Большая часть патентных заявок, приходится на ТНК, в частности:

- Китай: 4123 – ZTE, 3692 – Huawei Technologies, 1673 – BOE Technology;
- США: 2466 – Qualcomm, 1742 – Hewlett-Packard, 1692 – Intel;

⁸ Официальный сайт Бюро экономического анализа, Департамент торговли США. International trade in goods and services. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> (дата обращения: 20.01.2019).

– Япония: 2053 – Mitsubishi Electric, 1665 – Sony;

– Республика Корея: 1888 – LG Electronics, 1672 – Samsung Electronics⁹.

В 2016 г. в мире было зафиксировано 9,7 млн заявок на товарные знаки: 37,9 % пришлось на Китай, 5,6 % – на США, 4,6 % – на Японию, 3,8 % – на Европейское бюро по интеллектуальной собственности, 3,2 % – на Индию, 44,9 % – на другие страны. Китайские заявки на товарные знаки преимущественно лежат в области сельского хозяйства, НИОКР и технологий, легкой промышленности; Франция в 2016 г. подала большее число заявок по НИОКР и технологиям, досугу и образованию, а также бизнес-услугам; Германия – заявки в области НИОКР и технологий, досуга и образования, здравоохранения; США – НИОКР и технологии, досуг и образование, здравоохранение.

США и Германия являются лидерами по числу заявок на товарные знаки через использование Мадридской системы. В 2016 г. США подали 7730 заявок на товарные знаки, Германия – 7544 заявки, Франция – 4124 заявки, Китай – 3820 заявок, Италия – 3079 заявок.

Здесь также стоит отметить, что в структуре американо-немецкой торговли услугами именно поступления и платежи за использование прав интеллектуальной собственности занимают 19 % (в экспорте услуг из США в Германию) и 20,3 % (в импорте услуг из Германии в США).

В 2016 г. всего в мире было зафиксировано 1,2 млн заявок на промышленные образцы, 52,4 % из которых приходится на Китай, 8,4 % – на Европейское бюро по интеллектуальной собственности, 5,6 % – на Республику Корея, 4,5 % – на Германию, 3,7 % – на Турцию, 25,4 % – на другие страны.

В 2016 г. Германия подала больше всего заявок на промышленные образцы в легкой промышленности и производстве текстиля, мебели и товаров для дома, а также рекламной продукции; Италия – на промышленные образцы в легкой промышленности, производстве мебели и товаров для дома, строительстве; Великобритания – в производстве мебели и товаров для дома, легкой промышленности, инструментов и машин; США – на промышленные образцы в сфере ИКТ и аудио- и видеопродукции, легкой промышленности и средств упаковки¹⁰.

Экспорт американских патентов и лицензий в промышленный сектор иностранных государств позволяет американским ТНК в значительной степени ускорить процесс экспансии новых рынков, а также частично покрыть затраты на НИОКР. Поскольку поставка готовых изделий (прямой экспорт) сопряжена с рядом издержек, рассмотренных нами ранее, американские ТНК могут использовать продажу лицензий на право производства своей продукции. Лицензионное соглашение также может включать условие о покупке у американского лицензиара оборудования и узлов для производства продукции по лицензии. Как правило, большая часть лицензионных соглашений США монополизирована американскими ТНК, и подавляющую часть лицензионной торговли проводят материнские компании, а не зарубежные филиалы. Распространенной формой лицензионных соглашений являются контракты на использование товарного знака – франчайзинга.

⁹ Официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности. Факты и цифры – 2017. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_943_2017.pdf (дата обращения: 20.01.2019).

¹⁰ Там же.

«Эффект экономического анаморфоза» (вместо заключения)

Выявлено, что страны ЕС являются основными партнерами США в торговле товарами и услугами. Постранный анализ торговой статистики США с данной региональной интеграционной группировкой показывает, что вес ряда стран для США в качестве торговых партнеров зачастую выше, чем вес подавляющего большинства участников союза. Данная тенденция превалирования меньшинства в политическом плане, например, называется диктатурой (или господством меньшинства), описывает роль и вес небольшого числа участников в функционировании сложных систем. Для США выделение, в частности, Великобритании, Франции, Германии, Италии и Ирландии обосновывается комплексом факторов, формирующих их конкурентные преимущества как в мировом разрезе, так и в региональном.

Торговля товарами США со странами ЕС носит дефицитный характер, поскольку 98 % торговли приходится на четыре государства – Францию, Германию, Италию и Ирландию. Устойчивое положительное торговое сальдо торговли товарами формируется у США с Бельгией, Люксембургом, Нидерландами, Великобританией (2015–2016 гг.).

Основу товарного обмена между США и ЕС составляет продукция обрабатывающей промышленности (более 80 %, по данным Еврокомиссии, и более 50 %, по данным БЭА), с превалированием в ее составе высоко- и средне-технологичной продукции (химическая и фармацевтическая продукция, продукция машиностроения, транспортное оборудование).

В структуре товарооборота США со странами ЕС прослеживается та же тенденция превалирования веса одних участников интеграции над другими: из 28 стран ЕС на Францию, Италию, Германию и Великобританию приходится 60 % товарооборота (или 433 из 722,4 млрд долл.).

Страны ЕС являются основными поставщиками и потребителями услуг США (30,8 % экспорта американских услуг и более 35 % импорта). Наиболее востребованы другие бизнес-услуги, туристические и транспортные услуги, платежи и сборы за использование прав интеллектуальной собственности.

Критическое превалирование нескольких стран ЕС над другими в системе не только торговых, но и инвестиционных отношений США со странами группировки (как было выявлено нами в предыдущих работах), хорошо заметно при математическом сравнении показателей и их графическом отображении, например на географической карте, где фактором, визуальным увеличивающим объем одних стран и сокращающим других, является объем экспорта или импорта товаров, услуг или ПИИ, что можно сравнить с эффектом анаморфоза, когда по сравнению с большинством сравниваемых участников позиции отдельных игроков значительно превалируют и данная тенденция носит постоянный характер.

В связи с этим можно ввести понятие «экономический анаморфоз» или «эффект экономического анаморфоза», сущность которого заключается в ярко выраженной диспропорции веса партнеров друг для друга в системе двусторонних отношений, когда в качестве одного из партнеров выступает региональная экономическая интеграция и интенсивность торгово-экономических

связей сосредоточена на небольшом числе стран – членов интеграции, отягивающих на себя подавляющую долю потоков товаров, услуг, капиталов и т.д. Это значит, что не все участники региональной экономической интеграции в совокупности имеют значение для третьей страны, а только те, которые обладают рядом специфических конкурентных преимуществ по сравнению с остальными участниками интеграции.

Соотношение абсолютных и относительных показателей отдельных стран ЕС (5–6 стран) в системе торгово-экономических отношений США свидетельствует именно о неравнозначности восприятия других участников региональной экономической интеграции в сравнении с превалирующим меньшинством. Это может свидетельствовать также о том, что не только в практическом выражении, но и на теоретическом уровне возникает необходимость пересмотра объективности восприятия и учета субъектов мирового хозяйства друг другом, а именно: внешнеэкономические интересы опираются на дедуктивный подход в выборе партнера, на его качественные характеристики и конкурентоспособность.

Список литературы

- Беленчук С.И.* Международная торговля: переход к перманентной неустойчивости // *Обозреватель – Observer*. 2013. № 2 (277). С. 58–65.
- Глуценко Ю.Н.* Состояние, проблемы и перспективы сотрудничества США и ЕС в экономической сфере // *Проблемы национальной стратегии*. 2011. № 4 (9). С. 146–161.
- Давыдов А.Ю.* США и страны ЕС: торговля и инвестиции // *Современная Европа*. 2008. № 1. С. 30–42.
- Зименков Р.И.* Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК // *Россия и Америка в XXI веке*. 2015. № 1. С. 7.
- Комкова Е.Г.* Вокруг переговоров по пересмотру соглашения НАФТА // *Россия и Америка в XXI веке*. 2018. № 1. С. 9.
- Кондратьев В.Б.* Новый этап глобализации: особенности и перспективы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62. № 6. С. 5–17.
- Кондратьева Н.Б.* Трансатлантическое партнерство ЕС – США: перспективы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2017. Т. 61. № 8. С. 5–13.
- Кузнецова Г.В.* Международная торговля объектами интеллектуальной собственности // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2013. № 8. С. 35–47.
- Родрик Д.* Парадокс глобализации: демократия и будущее мировой экономики // *Экономическая социология*. 2014. Т. 15. № 2. С. 65–74.
- Спартак А.Н.* Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство: возможные эффекты для России и ЕАЭС // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2016. № 6. С. 3–17.
- Супян В.Б.* Экономика США в XXI веке: вызовы и тенденции развития. М.: Весь мир, 2018. С. 424.

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 07 марта 2019

Дата проверки: 15 апреля 2019

Дата принятия к печати: 20 мая 2019

Для цитирования:

Коновалова Ю.А., Ушанов С.А. ЕС в системе торговых интересов США // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2019. Т. 27. № 2. С. 386–400. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2019-27-2-386-400>

Сведения об авторах:

Коновалова Юлия Александровна – кандидат экономических наук, ассистент, Российский университет дружбы народов. E-mail: konovalova-yua@rudn.ru

Ушанов Степан Андреевич – эксперт в отделе расследования финансового мошенничества и содействия в спорных ситуациях, ООО «Эрнст энд Янг». E-mail: UshanovSA@gmail.com

Research article

EU in the system of trade interests of USA

Yulia A. Konovalova¹, Stepan A. Ushanov²

¹Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University)
6 Miklukho-Maklaya St., Moscow, 117198, Russian Federation

²Ernst and Young
77 Sadovnicheskaya naberezhnaya, bldg. 1, Moscow, 115035, Russian Federation

Abstract. Article is dedicated to the trade and economic links of USA and EU. The authors tried to find out key features and characteristics of these cooperation. The result of the investigation and the analysis is development of the term “economic anamorphosis”, the concept of which is the critical domination of the weight and share of limited list of partners in the system of bilateral cooperation, when one of the partners is regional economic integration, and the biggest share of trade, capital, human and other flows is attracted by these determined limited list of countries. Such situation can be estimated as disproportion of partner's estimation and evaluation by each other. It means that economic integration is estimated not as the complex partner and subject of the global economy but with the using of deduction method.

Keywords: foreign trade; USA; foreign direct investment; disproportion; trade turnover; structure; geography; specialization; European Union

References

- Belenchuk S.I. (2013). Mezhdunarodnaja trgovlja: perehod k permanentnoj neustojchivosti [International trade: shifting to the phase of permanent instability]. *Obzrevatel' – Observer*, 2(277), 58–65. (In Russ.)
- Glushhenko Ju.N. (2011). Sostojanie, problemy i perspektivy sotrudnichestva SShA i ES v jekonomicheskoy sfere [Conditions, Problems and Prospects of Economic Cooperation between the United States and the European Union]. *Problemy nacional'noj strategii*, 4(9), 146–161. (In Russ.)
- Komkova E.G. (2018). Vokrug peregovorov po peresmotru soglasheniya NAFTA [Crucial time in NAFTA re-negotiation]. *Rossija i Amerika v XXI veke*, (1), 9. (In Russ.)

- Kondrat'ev V.B. (2018). Novyj jetap globalizacii: osobennosti i perspektivy [New level of globalization: key features and perspectives]. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*, 62(6), 5–17. (In Russ.)
- Kondrat'eva N.B. (2017). Transatlanticheskoe partnerstvo ES – SShA: perspektivy [The EU – US Transatlantic partnership: prospects]. *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija*, 61(8), 5–13. (In Russ.)
- Kuznecova G.V. (2013). Mezhdunarodnaja trgovlja ob'ektami intellektual'noj sobstvennosti [International trade of intellectual property]. *Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik*, (8), 35–47. (In Russ.)
- Rodrik D. (2014). Paradoks globalizacii: demokratija i budushhee mirovoj jekonomiki [The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy]. *Jekonomicheskaja sociologija*, 15(2), 65–74. (In Russ.)
- Spartak A.N. (2016). Transatlanticheskoe torgovoe i investicionnoe partnerstvo: vozmozhnye jeffekty dlja Rossii i EAJeS [Transatlantic Trade and Investment Partnership: possible impacts on Russia and the Eurasian Economic Union]. *Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik*, (6), 3–17. (In Russ.)
- Supjan V.B. (2018). Jekonomika SShA v XXI veke: vyzovy i tendencii razvitija [USA economy in XXI century: challenges and tendencies of development] (p. 424). Moscow, Ves' mir Publ. (In Russ.)
- Zimenkov R.I. (2015). Novye javlenija v zarubezhnoj dejatel'nosti amerikanskih TNK [New phenomena in foreign activity of American TNC's]. *Rossija i Amerika v XXI veke*, (1), 7. (In Russ.)

Article history:

Received: 07 March 2019

Revised: 15 April 2019

Accepted: 20 May 2019

For citation:

Konovalova Yu.A., Ushanov S.A. (2019). EU in the system of trade interests of USA. *RUDN Journal of Economics*, 27(2), 386–400. <http://dx.doi.org/10.22363/2313-2329-2019-27-2-386-400>

Bio notes:

Yulia A. Konovalova – Candidate of Science (in Economics), an assistant of the International Economic Relations Department, Peoples Friendship University of Russia (RUDN University). E-mail: konovalova_yua@pfur.ru

Stepan A. Ushanov – an expert in the Department of Investigation of Financial Fraud and Assistance in Disputable Situations, Ernst and Young. E-mail: UshanovSA@gmail.com