

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ США

© 2016 К.А. Флиссак*

Ключевые слова: экспорт, импорт, национальные интересы, экономическая дипломатия, США.

Рассматривается специфика экономической дипломатии США как важного элемента механизма защиты и продвижения национальных интересов страны за рубежом. Приводится оценка эффективности экономической дипломатии США, раскрываются ее особенности с точки зрения стран, стремящихся наладить партнерские отношения с этим государством.

Экономика США в условиях острой конкуренции обеспечила первые позиции в мире по большинству результативных показателей. Объем ВВП в 2014 г. достиг 17 526,9 млрд долл., при этом доля США в мировом валовом продукте составила 22,6%, как определено автором на основании зарубежного источника [1, р. 340, 346]. США занимают 1-е место среди ведущих стран-инвесторов. Только за 2014 г. объем прямых американских инвестиций за рубежом составил 336,9 млрд долл., а общий объем инвестиций за пределами страны в основной и акционерный капитал на конец периода равнялся 6318,6 млрд долл. [1, р. 305, 307, 309]. В мировом экспорте товаров и услуг доля США составляла 12,3% в 1990 г., 13,3% - в 2000 г., 9,7% - в 2005 г., 9,6% - в 2010 г. и 9,7% - в 2014 [1, р. 2, 8; 2, р. 2, 8].

Такие результаты, по оценкам экономистов-международников, обеспечиваются сформированной эффективной институциональной средой, которая позволяет активизировать механизмы саморазвития многоукладной экономики с полным использованием государственного антициклического, антиинфляционного и антимонопольного регулирования [3, с. 185, 188]. В этой связи известный американский дипломат Г. Киссинджер писал: "Столь масштабный успех неизбежно порождает желание его повторить, и американская модель управления экономикой была принята за образец в большинстве регионов мира" [4, с. 236].

Важную роль в экономических механизмах США играет ее экономическая дипломатия, которая базируется исключительно на

американских подходах по поставке целей и выбору средств их последующего достижения. При этом обязательно должны учитываться актуальные сводные результаты финансового состояния страны. Следует заметить однако, что показатели эти не то что далеки от идеальных (как для первой экономики мира), а во многих случаях в течение длительного времени оцениваются как негативные (табл. 1).

Длительное отрицательное сальдо платежного баланса свидетельствует, что страна постоянно больше потребляет, чем производит. Подтверждение этому также постоянный дефицит федерального бюджета, который в отдельные годы значительно превышал оптимально допустимый уровень в 3% от ВВП. Суммарно дефицит федерального бюджета США за 1990-2014 гг. составил 9364,8 млрд долл. При этом предусматривается также, что общая сумма дефицита федерального бюджета страны в течение 2015-2020 гг. составит 3124,3 млрд долл. [8, р. 31-32].

Значительное превышение потребления над производством предопределяет необходимость соответствующих заимствований. Как видно из табл. 1, темпы как абсолютного возрастания госдолга США, так и его относительной величины к ВВП достаточно высокие. Предвидится, что сумма госдолга США будет и далее возрастать и составит в 2016 г. - 19 333,8 млрд долл. (102,7% от ВВП), в 2017 г. - 20 095,1 млрд долл. (102,0%), в 2018 г. - 20 870,4 млрд долл. (101,2%), в 2019 г. - 21 640,3 млрд долл. (100,5%) и в 2020 г. - 22 413,1 млрд долл. (99,7%) [8, р. 156].

* Флиссак Константин Андреевич, кандидат экономических наук, доцент, докторант Киевского национального университета им. Т.Г. Шевченко (Украина). E-mail: F77781@mail.ru.

Таблица 1

Динамика показателей платежного баланса, государственного долга и федерального бюджета США

Год	Сальдо платежного баланса		Динамика государственного долга		Дефицит федерального бюджета	
	Сумма, млн долл.	% к ВВП	Сумма, млрд долл.	% к ВВП	Сумма, млрд долл.	% к ВВП
1980	2127	0,07	909,0	32,5	-73,8	-2,6
1990	-78 952	-1,31	3206,3	54,2	-221,0	-3,7
1995	-105 191	-1,04	4920,6	64,9	-164,0	-2,2
2000	-416 343	-4,02	5628,7	55,5	236,2	2,3
2005	-745 445	-5,66	7905,3	61,3	-318,3	-2,5
2006	-788 115	-5,96	8451,4	61,8	-248,2	-1,8
2007	-731 209	-5,27	8950,7	62,5	-160,7	-1,1
2008	-668 859	-4,62	9986,1	67,7	-458,6	-3,1
2009	-378 435	-2,66	11 875,9	82,4	-1412,7	-9,8
2010	-441 963	-2,93	13 528,8	91,4	-1294,4	-8,7
2011	-465 926	-3,08	14 764,2	96,0	-1299,6	-8,5
2012	-449 669	-2,76	16 050,9	100,2	-1087,0	-6,8
2013	-376 763	-2,23	16 719,4	100,8	-679,5	-4,1
2014	-389 525	-2,22	17 794,5	103,2	-484,6	-2,8
2015	18 627,6	103,6	-582,5	-3,2
2016	19 333,8	102,7	-474,3	-2,5

Составлено автором на основании: [1, р. 298, 299, 346; 2, р. 336, 337, 418; 5, р. 328, 410; 6, р. 348, 416; 7, р. 263, 310; 8, р. 31-32, 155-156].

Следует напомнить, что особенностью США является “волевое” установление предельной величины государственного долга, которая может изменяться в соответствии с ситуацией и потребностями путем принятия конгрессом закона о повышении уровня государственного долга [9].

Таким образом, постоянное отрицательное сальдо платежного баланса, стабильный дефицит федерального бюджета и неограниченное возрастание госдолга США свидетельствуют, что, вопреки утверждению Г. Киссинджера об образцовой американской модели управления, характерным для нее является невозможность обслуживания национальной экономики и бюджета без наращивания государственного долга и внешних заимствований. Фактически страна в течение уже нескольких десятилетий наращивает свой ВВП за счет увеличения задолженности. Кроме того, США стали катализатором мирового финансового кризиса 2007-2009 гг. и в результате, по утверждению министра финансов ФРГ П. Штайнбрюка, “потеряли свой статус “супергосударства” в мировой финансовой системе не внезапно, не неожиданно, а эрозийно” [10]. Исходя из этого формируются блок целевых задач для американской экономической дипломатии с соответствующим

определением направлений деятельности, сфер и регионов влияния с использованием необходимых методов и форм. Обязательно должны учитываться уровень и вес внешнеэкономической составляющей в стратегии экономического развития страны. Сказанное касается экспортно-импортных операций, инвестиционного партнерства, международной кооперации, участия в международных финансовых институтах. Последнее является особенно важным для США, поскольку в большинстве таких международных организаций они играют доминирующую роль.

Стратегически экономическая дипломатия США ориентирована на деятельность в двух основных направлениях: 1) обеспечение внутренних экономических потребностей через продвижение американских интересов на внешних рынках; 2) достижение глобальных геоэкономических целей в мировом хозяйстве и на международной арене в интересах США.

Внутренние потребности страны (прежде всего формирование ВВП и обеспечение необходимого уровня занятости) удовлетворяются экспортом продукции и услуг. Для США экспортотависимость ВВП невысока - в последние годы в пределах 13-14%. Однако, учитывая вес 1% ВВП страны, 13,3%, полученных за счет экспорта в 2014 г., составля-

Таблица 2

Динамика сальдо внешней торговли США товарами

Год	Сальдо внешней торговли товарами	
	млн долл.	% к импорту
1976	-17 085	12,9
1980	-36 198	14,1
1985	-142 798	39,5
1990	-123 396	23,9
1995	-186 110	24,1
2000	-514 676	40,9
2005	-827 902	47,7
2006	-892 110	46,5
2007	-872 200	43,2
2008	-882 050	40,7
2009	-549 260	34,2
2010	-690 690	35,1
2011	-785 600	34,7
2012	-790 810	33,9
2013	-750 010	32,2
2014	-787 030	32,7

Составлено автором на основании: [13, р. 982; 14, р. 4; 15, р. 4; 16, р. 1179-1180; 17, р. 1199-1200; 18, р. 1053-1054; 19, р. 1076].

ют 2329,9 млрд долл. [1, р. 2, 8, 242, 246]. При этом нужно отметить, что позиции США в мировой торговле несколько пошатнулись. Если в 2000 г. США уверенно лидировали среди экспортеров мира, то в 2005 г. в экспорте товаров (901,1 млрд долл.) уступили ФРГ (970,9 млрд долл.), а в 2014 г. заняли 2-е место по общим объемам экспорта товаров и услуг (2353,9 млрд долл.) после КНР (2575,8 млрд долл.) [1, р. 2, 8, 242, 246; 2, р. 2, 8; 11, р. 208]. Характерным для экспортно-импортных операций США является отрицательное внешнеторговое сальдо [12]. Поэтому коэффициент покрытия экспортом импорта начиная с 1976 г. неизменно имеет тенденцию к снижению. Так, если его величина в торговле товарами и услугами в 1976 г. составляла 0,96, то в 1990 г. - уже 0,87, в 2000 г. - 0,74, в 2010 г. - 0,79, а в 2014 г. - 0,82.

Следует отметить, что отрицательное сальдо по экспортно-импортным операциям у США наблюдается только по материальной составляющей ВВП - в торговле товарами. Соотношение между экспортом товаров и экспортом услуг в последние годы составляло в среднем 69,8% к 30,2%, и этим определены приоритеты экономической дипломатии США во внешней торговле, в частности в ее товарном сегменте. Анализ товарных экспортно-импортных операций демонстрирует еще одну особенность, характерную,

главным образом, для США: за анализируемый период отрицательное сальдо внешней торговли товарами постоянно присутствует с 1976 г. В табл. 2 приведены соответствующие данные, где отрицательное сальдо во внешней торговле товарами достигает трети импорта Соединенных Штатов.

Время появления “хронического” отрицательного сальдо американской внешней торговли товарами совпадает с радикальными изменениями в мировой валютной системе, когда в г. Кингстоне в 1976 г. была сформирована модель свободных взаимных конвертаций и положено начало Ямайской валютной системе. В результате осуществленных мероприятий произошла демонетизация золота и, как отмечает В.А. Вергун, вследствие Кингстонского соглашения в реальной практике валютных отношений стал работать принцип бумажно-долларового валютного стандарта [20, с. 74-75]. На этом основании в результате активных действий США за короткое время было обеспечено восприятие миром доллара как стандартной мировой валюты [21, с. 21], который стал реальной основой валютно-финансового механизма [20, с. 75], а деятельность наделенной правом эмиссии долларов Федеральной резервной системы (ФРС) значительно облегчила решение вопросов расчетов по импорту товаров при отсутствии поступлений по экспорту. В

отличие от всех других стран мира, США в случае отрицательного сальдо внешней торговли нет необходимости конвертировать собственную валюту в стандартную мировую или зарабатывать необходимое ее количество дополнительным экспортом продукции, достаточно использовать эмиссионные возможности ФРС или увеличить допустимые пределы госдолга. Именно этими обстоятельствами можно объяснить существующее состояние сальдо во внешней торговле США товарами в течение 1976-2014 гг. Свою роль здесь сыграли также и процессы глобализации, которую Г. Киссинджер назвал другой формой продвижения интересов США в мире [22, р. 234-236].

Особенностью внешнеэкономической деятельности США является также превращение в свою пользу преимуществ глобализации в части обеспечения экспортной экспансии путем деиндустриализации страны с выведением предприятий за границу в страны с дешевой рабочей силой [23, с. 490]. Осуществляется это при помощи американских инвестиций за границей. По итогам 2014 г. США возглавляли список ведущих стран-инвесторов: если общий объем инвестиций в основной и акционерный капитал на конец периода, вложенный за рубежом в долларах США Канадой, составил 714,6 млрд, Китаем - 729,6 млрд, Японией - 1193,1 млрд, ФРГ - 1583,3 млрд, то США - 6318,6 млрд долл. [1, р. 308-319].

Главная роль в обеспечении продвижения инвестиций США принадлежит транснациональным корпорациям (ТНК), поскольку из 51 самой крупной ТНК 47 базируется в США [21, с. 376]. В течение последних лет изменения условий в национальной и мировой экономике (создание единого рынка ЕС, развитие научно-технического прогресса, усиление конкуренции и либерализация экономических процессов) внесли изменения и в международную инвестиционную деятельность США.

Новые вызовы для американской экономики обусловили необходимость дальнейшей кристаллизации экономической дипломатии США и выработки необходимых рамочных условий деятельности как для бизнеса, так и для государственных институций, которые задействованы в продвижении экономических интересов страны на внешних рынках.

Государственным департаментом США совместно с Министерством торговли и Советом бизнеса для международного содействия (Business Council for International Understanding - BCIU) для послов США было разработано Контрольное письмо относительно содействия американскому бизнесу (Ambassador's Checklist for Promoting U.S. Business). Целью данного документа является действенная поддержка повышения эффективности заграничной деятельности предприятий благодаря налаживанию необходимой координации сотрудничества дипломатов с представителями среды американского бизнеса. Формируя такой перечень заданий для послов, структуры исполнительной власти руководствовались тем, что американская конкурентоспособность в сфере торговли имеет ключевое значение для экономической и национальной безопасности США. При этом послам страны было заявлено требование полного использования статуса и силы давления на партнеров в странах пребывания с целью создания новых бизнес-возможностей для американских фирм и сотрудников. Указанное контрольное письмо охватывает следующие направления в работе послов в экономической сфере: обеспечение консультирования правительства США; построение эффективной стратегии поддержки и содействия; обеспечение доступа к рынкам и справедливой торговой политики; обеспечение финансирования соглашений и торговых проектов; охрану прав интеллектуальной собственности; выяснение ситуации с санкциями и экспортными лицензиями; поддержку транспарентности и борьбы с коррупцией; разрешение торговых споров [24].

Таким образом, острота деятельности субъектов экономической дипломатии направлено исключительно на продвижение американских интересов на внешних рынках, а конкретизация направлений действий определяет способы реализации задач дипломатической службы США.

Одновременно для американского бизнеса доведен перечень их прав в случаях внешнеэкономической деятельности [25], а для полного взаимопонимания и эффективной координации экономической дипломатии всех ее национальных субъектов в США разработаны и внедрены Правила поддержки и

содействия бизнесу [26]. Согласно им общим основанием для определения характера и степени поддержки правительством США конкретного предложения в международной транзакции должен присутствовать национальный интерес Соединенных Штатов. При этом предусматривается, что национальный интерес США будет иметь место в каждом проекте или предложении, в которых наличие американских товаров или услуг превышает 50% общей стоимости проекта. Все предложения и транзакции, которые признаются соответствующими национальным интересам США, должны получить поддержку от правительственной администрации на равноценных и недискриминационных основаниях.

Принятие указанных правил поддержки бизнеса преследовало, во-первых, цели обеспечения развития американского экспорта как средства достижения экономического благополучия; во-вторых, расширения занятости в ориентированных на экспорт фирмах; в-третьих, предоставления помощи должностным лицам американских структур исполнительной власти.

Анализ приведенных выше регулирующих и регламентирующих документов, призванных содействовать экспансии американского бизнеса на внешних рынках, позволяет сделать вывод, что вершиной пирамиды механизма экономической дипломатии США являются их национальные интересы, а все остальное относится к подчиненным им составляющим. Функционирование экономической дипломатии обеспечивает реализацию внешнеторговой политики Соединенных Штатов. При этом характерным является то, что, выдвигая на первый план лозунг “свободной торговли”, США вместе с тем демонстрируют значительный прагматизм и не останавливаются при необходимости перед применением сугубо протекционистских мероприятий. Конкретное наполнение их внешнеторговой политики может изменяться в зависимости от проблем и задач, наиболее актуальных для страны в соответствующий момент, однако неизменным остается одно - сохранение приоритета национальных интересов перед какими-либо иными соображениями.

В последние десятилетия в США при регулировании экспортно-импортных операций, обычно в контексте отстаивания национальных

интересов, акценты смещаются в сторону мероприятий, которые могут обеспечить свободный доступ американских товаров на внешние рынки. Речь идет не только об устранении торговых барьеров перед экспортом США, но и о влиянии на хозяйственную деятельность и экономическую политику других государств, если они усложняют американскую торговую экспансию и затрагивают интересы американских фирм на внешних рынках [23, с. 533]. Как справедливо замечает по этому поводу О. Плащинский, главная особенность американской экономической дипломатии в том, что она уже более полувека представляет собой политику расширения и закрепления американского геополитического “жизненного пространства” [27, с. 45].

Подводя итог краткому рассмотрению особенностей продвижения внешнеэкономических интересов и функционирования экономической дипломатии США, можно отметить следующее. Прежде всего, как было рассмотрено выше, стратегически экономическая дипломатия США ориентирована на два основных направления: это обеспечение внутренних экономических потребностей через продвижение американских интересов на внешних рынках и достижение глобальных геоэкономических целей в мировом хозяйстве и на международной арене в интересах США.

Для экономической дипломатии США характерны следующие особенности: во-первых, выработка, обсуждение и внедрение всех мероприятий в сфере внешнеэкономической деятельности, в том числе проведение переговоров с той позиции, что США принадлежит ведущая роль в мире, а все другие страны находятся на второстепенных ролях; во-вторых, приверженность к созданию мультилатеральных международных экономических, торговых и финансовых организаций, в которых доминируют США; в-третьих, во всех случаях использования инструментария экономической дипломатии приоритетом являются национальные экономические интересы Соединенных Штатов. В отличие от экономической дипломатии Китая, Японии, Индии, Германии, Франции или других государств, где принципиальными являются позиции взаимной заинтересованности сторон, нахождения совместных точек соприкосно-

вения и совместного синергического интереса, в экономической дипломатии США главенствует исключительно понятие “национальный интерес американской экономики”, причем независимо, где будут иметь место процессы - на территории своей страны или за рубежом.

1. UNCTAD Handbook of statistics. 2015. United Nations publication: 2015. 376 p.
2. UNCTAD Handbook of statistics. 2012. United Nations publication: 2012. 477 p.
3. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А. Дынкина ; ИМЭМО РАН. М. : Магистр, 2008. 429 с.
4. *Киссинджер Г.* Нужна ли Америке внешняя политика? / пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. М. : Ладомир, 2002. 352 с.
5. UNCTAD Handbook of statistics. 2011. United Nations publication: 2011. 470 p.
6. UNCTAD Handbook of statistics. 2009. United Nations publication: 2009. 492 p.
7. UNCTAD Handbook of statistics. 2003. United Nations publication: 2003. 419 p.
8. Fiscal Year 2016. Historical Tables. Budget of the U.S. Government. Office of Management and Budget. 364 p.
9. США могут обанкротиться уже 17 октября / 25.09.2013. URL: <http://podrobnosti.ua/economy/2013/09/25/932288.html>.
10. Steinbrück Peer, Bundesminister der Finanzen. Plenarprotokoll 16/179. Deutscher Bundestag. Stenjgrafischer Bericht. 179. Sitzung. Berlin, den 25. September, 2008.
11. UNCTAD Handbook of statistics. 2002. United Nations publication: 2002. 414 p.
12. U.S. Trade in Goods and Services - Balance of Payments (BOP) Basis. URL: www.census.gov/foreign-trade/guide/sec2.html#bop.
13. International Trade Statistics Yearbook 1992. United Nations, New York, 1993. 1266 p.

14. International Trade Statistics Yearbook 2014. Vol. 1. United Nations, New York, 2015. 398 p.
15. International Trade Statistics Yearbook 2012. Vol. 1. United Nations, New York, 2013. 405 p.
16. International Trade Statistics Yearbook 2008. Annex 1. United Nations, New York, 2013. 1237 p.
17. International Trade Statistics Yearbook 2004. Vol. 1. United Nations, New York, 2006. 1387 p.
18. International Trade Statistics Yearbook 2000. Vol. 1. United Nations, New York, 2001. 1350 p.
19. International Trade Statistics Yearbook 1996. Vol. 1. United Nations, New York, 1997. 1325 p.
20. Международные финансы : учебник / А.И. Рогач, А.С. Филипенко, Т.С. Шемет и др. ; под ред. А.И. Рогача. Киев : Лыбедь, 2003. 784 с. (на укр. яз.).
21. *Перкинс Дж.* Тайная история американской империи: Экономические убийцы и правда о глобальной коррупции : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. 445 с.
22. *Kissinger H.* Does America need a Foreign Policy? Toward a Diplomacy for the 21st Century. Simon&Schuster, New York, London, Toronto, Sydney, Singapore. 332 p.
23. Экономика США / под ред. В.Б. Суляна. СПб. : Питер, 2003. 651 с.
24. Ambassador's Checklist for Promoting U.S. Business. URL: www.bciu.org.
25. Bill of Rights for American Business. U.S. Department of State's. URL: <http://corporate.findlaw.com/corporate-governance/u-s-department-of-state-s-bill-of-rights-for-american-business.html>.
26. Advocacy Guidelines. URL: www.state.gov/e/eb/cba/bs/3531.htm.
27. *Плащинский А.* Экономическая дипломатия США. План Маршалла и доктрина Трумэна как элементы одной стратегии // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2003. № 4. С. 45-50.

Поступила в редакцию 06.05.2016 г.