

## Глава 3.

# Экономическая составляющая американо-европейских отношений

Парадоксальность оси США—Западная Европа заключается в том, что на протяжении нескольких десятилетий Соединенные Штаты содействовали формированию нового экономического центра силы в Западной Европе для укрепления собственных глобальных позиций. Политика стимулирования экономического развития западноевропейских стран была также направлена на предотвращение распространения влияния СССР на Западную Европу после Второй мировой войны; в конечном счете, эта политика была обусловлена системным фактором в международных отношениях — императивом консолидации «западного лагеря» в условиях биполярного противостояния между Востоком и Западом. После окончания противостояния с Востоком на Западе развернулась вполне предсказуемая конкуренция, основанная именно на тех принципах, которые США как международный доминант некогда заложили в основу отношений с требовавшими поддержки союзниками.

По мнению исследователя трансатлантических отношений в области экономики Томаса Илгена, такой ход развития отношений по линии США — Западная Европа на протяжении периода после Второй мировой войны объясняется общей закономерностью, которая формулируется следующим образом: «Государство, хозяйство которого функционирует на основе рыночной модели и которое превосходит по уровню благосостояния и мощи другие страны, скорее всего использует свою мощь для структурирования отношений с партнерами таким образом, который приведет со временем, разумеется помимо его воли и наперекор ожиданиям, к уменьшению его благосостояния по сравнению с этими странами»<sup>1</sup>.

Иными словами, гегемон, стремящийся создать долговечные отношения типа «ведущий—ведомый» с какими-либо другими меж-

<sup>1</sup> Ilgen Th. *Autonomy and Interdependence: U.S. — Western European Monetary and Trade Relations*. Totowa, 1985. P. 8-21. Цит. по: Загашвили В.С. *Экономическая безопасность России*. М.: Юристъ, 1997. С. 165.

дународными субъектами, но вместе с тем желающий реализовать внутренний потенциал развития этих субъектов, вынужден допускать формирование взаимозависимости со своими партнерами. Режим же взаимозависимости и толчок, приданный гегемоном своим союзникам, создают предпосылки не только для укрепления самостоятельности нового центра силы, но и для использования установившейся взаимозависимости в целях дальнейшего улучшения конкурентных позиций союзников, усилившихся благодаря поддержке гегемона. С конца 1980-х годов новые проекты углубления интеграции и расширения интеграционного пространства за пределы Западной Европы указали Соединенным Штатам на усиление конкурентной составляющей политики в целом союзнически настроенного по отношению к США объединения государств Западной Европы.

### 3.1. Западная Европа как экономический партнер США

Помимо Европы и самих Соединенных Штатов, масштабные перемены экономического, политического и стратегического характера проходили на протяжении 1990-х годов в других регионах мира. Это не могло не вызывать изменения места и роли Европы во внешнеполитических приоритетах США. Главным регионом, важность которого для Вашингтона за последние десять лет существенно увеличилась, стала Азия и, особенно, ее Восточная и Юго-Восточная части, включающие Японию (вторую по размеру экономику мира), Китай, а также Южную Корею, Малайзию, Индонезию, Сингапур и другие динамично развивавшиеся, по крайней мере до кризиса 1997 г., экономики. Внутри Азии с начала XXI века начались переговоры об объединении наиболее экономических мощных держав в рамках зоны свободной торговли: АСЕАН плюс Китай, Япония и Южная Корея. Экономический кризис 1997 г. также подтолкнул страны Восточной Азии к организации автономных, не зависящих от МВФ финансовых институтов для взаимной поддержки в случае кризисов ликвидности.

Азия в целом обогнала Европу (включая, не только страны ЕС, но и другие европейские государства) по уровню торговли с США в 1983 г. В 2003 г. объем торговли США со странами АТР более чем в 1,5 раза превысил объем торговли США с Европейским Союзом<sup>2</sup>. Постепенно сокращается разрыв в размере

американских инвестиций в Азию и Европу в пользу первой<sup>3</sup>. Это дало ряду аналитиков основания для того, чтобы отметить растущую роль азиатского вектора внешнеэкономической активности США в ущерб Западной Европе. Так, по мнению Ю.П. Давыдова, «ось мировой политики (мировой мощи) все более смещается в Азиатско-Тихоокеанский регион, ныне включающий в себя таких гигантов, как США, Япония, Китай и ряд стран, развитие которых отмечено высоким динамизмом. Здесь идут свои процессы интеграции и аккумуляции мощи, оказывающие все более заметное воздействие на остальной мир. Потенциал этого региона огромен, здесь проживает две трети населения планеты, он дает две трети мирового ВВП и более трети мирового торгового оборота». Поэтому «не на Европу, а на АТР приходятся наиболее высокие темпы прироста американской торговли... и инвестиций»<sup>4</sup>.

Давая такие оценки, следует вместе с тем сознавать, что Азия (например, как источник двух третей мирового ВВП) не является единым торговым блоком и даже не обладает сколь-нибудь единой идентичностью в области экономики и внешнеэкономической деятельности, что характерно для Европейского Союза — главного экономического «представителя» Европы. Более содержательную и методологически обоснованную оценку динамики роли Европы и Азии как внешнеэкономических контрагентов США можно получить сравнивая ЕС с отдельными экономиками Азии и понимая характер торговых и инвестиционных отношений США с этими экономиками.

Как следует из табл. 1, за период с 1993 по 2001 г. общий объем торговли США с Европейским Союзом вырос в 2 раза — с 389 млрд. долл. до 769. Доля ЕС во внешней торговле США отнюдь не уменьшилась, а возросла с 24 до 26%<sup>5</sup>. За это же

<sup>2</sup> U.S. International Trade in Goods and Services. Annual Revision for 2003. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce. 14.06.2004 (<http://www.bea.gov/bea/newsrelarchive/2004/trad1304.pdf>, дата посещения 20.07.2004).

<sup>3</sup> International Direct Investment Statistics Yearbook, 1996. Paris: OECD, 1996; Statistical Abstract of the United States, 1996. По 2003 г. см.: U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis, 2003 ([http://www.bea.gov/bea/di/usdpos/pos\\_03.htm](http://www.bea.gov/bea/di/usdpos/pos_03.htm), дата посещения 20.07.2004).

<sup>4</sup> Давыдов Ю.П. США — Западная Европа: трудное партнерство // США на рубеже веков / Под ред. С.М. Рогова. М.: Наука, 2000. С. 40.

<sup>5</sup> Надо также иметь в виду, что пик внешнеэкономической активности Соединенных Штатов в данный период пришелся на 2000 г., по сравнению с которым в 2001 г. обозначился некоторый спад в связи с замедлением экономического роста в самих США.

**Таблица 1. Торговля США с крупнейшими партнерами (млрд. долл.)**

Годы	ЕС		Япония		Китай		Канада		Канада+Мексика		Азия и Африка (исключая Японию)							
	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001	1993	2001						
Экспорт	195	313	82	109	9	13	19	129	195	210	185	285	334	157	239	235		
Импорт	194	322	415	133	169	175	32	63	111	127	192	235	181	297	313	199	314	413
Всего	389	635	769	215	278	272	41	76	130	256	387	445	366	582	647	356	553	648
Баланс	1	-9	-61	-51	-60	-78	-24	-50	-92	2	3	-25	4	-12	21	-42	-75	-178
% объема торговли со страной в общем объеме торговли США	24	26	26	13	11	9	3	3	4	16	16	15	23	23	22	22	22	22
Прирост объема инвестиций из данной страны в США за данный год (Китай – инвестиции США в китайскую экономику)	140	405	404	38	66	53	4,4 (2000), или 9% инв. в Китай в 2000		11	5	11	19	11	26	24	32	53	

Общий объем внешней торговли США: в 1993 г. – 1599 млрд. долл., в 1997 г. – 2478 млрд. долл., в 2001 г. – 2907 млрд. долл.

Расчитано по данным: Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce (<http://www.bea.doc.gov>); Morrison M. U.S.-China Trade Issues. CRS Issue Brief for Congress. 13.04.2001 ([http://cnie.org/NLE/CRSReports/Economics/econ-35.cfm#\\_1\\_4](http://cnie.org/NLE/CRSReports/Economics/econ-35.cfm#_1_4)); U.S. Trade with Korea, South, 2001. U.S. Bureau of Census (<http://www.census.gov/foreign-trade/sitc1/2001/c5800.html>); China Country Commercial Guide FY 2002. The U.S. Commercial Service. (<http://www.usatrade.gov/Website/CCG.nsf/CCGurl/CCG-CHINA2002-CN-10-002FBEF3>, дата посещения 25.07.2003).

время доля Японии как торгового партнера США снизилась с 13 до 9%. Если в 1993 г. объем торговли США с Японией составлял 55% от объема торговли США с ЕС, то к 2001 г. это соотношение упало до 35%.

Единственным из крупных азиатских торговых партнеров США, чья доля в американском внешнеторговом обороте выросла, оказался в 1990-е годы Китай. В абсолютных показателях рост его торговли с США впечатляет: с 41 млрд. долл. в 1993 г. до 130 млрд. в 2001 году. В процентном отношении этот рост составил 1 пункт — с 3 до 4% американского внешнеторгового оборота. Вместе с тем, при всем своем динамизме, почти полутора-миллиардному Китаю в качестве торгового партнера США, как следует из приведенной статистики, еще далеко не только до ЕС (130 млрд. долл. внешнеторгового оборота против 769 млрд.), но и до Японии (разрыв здесь составил 142 млрд. долл. годового оборота).

В середине первого десятилетия XXI века соревноваться с ЕС по объему торговли с США могут только партнеры Соединенных Штатов по соглашению о Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) — Канада и Мексика. Доля НАФТА в размере 22-23% оставалась практически неизменной на протяжении 1990-х годов. При этом самым крупным «страновым» торговым партнером США остается Канада, поглощающая 15-16% американского внешнеторгового оборота (для сравнения: доля Германии как крупнейшей национальной экономики ЕС в этом обороте была в 2001 г. меньше 5%). Стоит упомянуть, что по объему торговли ЕС для США примерно эквивалентен всем странам Азии и Африки (включая Японию), вместе взятым (26% против 31%). В целом доли различных регионов во внешнеторговом обороте США оставались практически стабильными на протяжении 1993-2003 годов.

Иная картина сложилась в динамике внешнеторгового баланса Соединенных Штатов с анализируемыми партнерами. Рост американской экономики в период президентства Б. Клинтона привел к резкому увеличению дефицита торговли США с их крупными партнерами, за исключением, пожалуй, Мексики, которая стала широким рынком сбыта американской промышленной продукции. По размеру американского торгового дефицита азиатские экономики существенно обогнали Европейский Союз, дефицит США в торговле с которым тем не менее также показал бурный

рост. Так, в соответствии с данными табл. 1, если в 1993 г. торговля США с ЕС была практически сбалансированной, то к 2001 г. американский дефицит в торговле с Евросоюзом достиг 61 млрд. долл. Традиционный дефицит в торговле с экспортоориентированной Японией вырос всего в 1,5 раза: с 51 до 78 млрд. долл. (в 2003 г. этот дефицит сократился до 66 млрд.). Уже в 2000 г. Китай обошел Японию и стал страной, в торговле с которой США имеют наибольший дефицит<sup>6</sup>. «Китайский дефицит» для США увеличился в 5 раз: с 24 млрд. в 1993 г. до 92 млрд. в 2001 г. и 124 млрд. в 2003<sup>7</sup>. В четыре раза возрос и дефицит торговли США со странами Азии и Африки, взятыми вместе. Таким образом, по соотношению «дефицит торговли к ее общему объему» Восточная Азия представляет собой гораздо более проблемную (а не партнерскую!) зону для американского торгового представителя (U.S. Trade Representative – USTR).

Проблемой является не только размер дефицита, но и тот факт, что, если европейский дефицит для США примерно одинаково распределен по секторам торговли, то со стороны Восточной Азии (и особенно, Китая) этот дефицит приходится на отдельные узкие сектора, такие как текстиль. Данное обстоятельство вызывает ожесточенный протест американских производителей аналогичной продукции. Последние указывают на отличия американских стандартов охраны труда от китайских, что дает Китаю, по мнению американцев, несправедливые преимущества.

Американское торговое взаимодействие с Китаем и Японией отличается большая роль политических факторов, отсутствующих в столь выпуклой форме в американо-европейских дебатах по вопросам торговли. Таким фактором в торговых отношениях США с Китаем стала проблема соблюдения прав человека. В мае 1993 г. президент Б. Клинтон своим указом поставил продление Китаю статуса страны с режимом наибольшего благоприятствования в торговле в зависимость от выполнения Пекином ряда условий, прежде всего в сфере прав человека в Китае. Когда через год срок, отведенный Пекину на исправление положения, истек, американской администрации пришлось отступить от своих требований в связи с

<sup>6</sup> См., например: Morrison W. U.S.-China Trade Issues. CRS Issue Brief for Congress. 13.04.2001 ([http://cnie.org/NLE/CRSreports/Economics/econ-35.cfm#\\_1\\_4](http://cnie.org/NLE/CRSreports/Economics/econ-35.cfm#_1_4), дата посещения 23.11.2003).

<sup>7</sup> Trade Picture – Data Analysis. Economic Policy Institute. 13.02.2004 (<http://www.epinet.org>, дата посещения 23.04.2004).

тем, что Китай стал одним из важнейших торговых партнеров США. Государственный секретарь У. Кристофер заявил тогда, что наиболее действенной в отношении Китая станет политика «всеобъемлющего вовлечения» этой страны в мировую политику<sup>8</sup>. Позднее, однако, используя политический нажим, Вашингтону удалось добиться согласия Пекина на прекращение массового производства и экспорта пиратской аудио- и видеопродукции.

Всегда политически окрашенные торговые отношения Соединенных Штатов с Японией, как и в предшествующий 20-летний период, при администрации Клинтона отличались остротой и периодическими кризисами. Юридической основой позиции американской стороны является Комплексный закон о торговле и конкурентоспособности (Omnibus Trade and Competitiveness Act) 1988 г. (в особенности ст. 301), предусматривающий право президента определять страны, ведущие «нечестную конкурентную борьбу» против США. Данные страны по истечении устанавливаемого президентом срока попадают под американские торговые санкции. Япония (наряду с Индией и Бразилией) называлась в 1990-е годы в числе таких стран-нарушителей<sup>9</sup>. В августе 1994 г., после того как стало ясно, что двухлетние переговоры с Японией о торговле автомобильными запчастями, медицинским и телекоммуникационным оборудованием, а также о вопросах страхования зашли в тупик, президент Б. Клинтон официально обвинил Японию в использовании приемов торговой дискриминации, направленных против США, и установил 60-дневный срок для разрешения спора. Основное соглашение было достигнуто только по истечении 15 месяцев. Автомобильные запчасти потребовали отдельного соглашения в рамках ВТО<sup>10</sup>. В целом, по оценке бывшего сотрудника администрации США Уильяма Хайленда, на протяжении президентства Б. Клинтона приоритеты американских отношений с Японией прошли полный цикл от вопросов совместной обороны и безопасности к торговым спорам и обратно к совместной американо-японской политике безопасности в Юго-Восточной Азии<sup>11</sup>.

<sup>8</sup> Цит. по: Kegley C., Wittkopf E. *American Foreign Policy: Pattern and Process*. 5th Edition. New York: St. Martin's Press, 1996. P. 242.

<sup>9</sup> Hastedt G. *American Foreign Policy: Past, Present, Future*. 4th Edition. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2000. P. 330.

<sup>10</sup> Ibidem.

<sup>11</sup> Hyland W. *Clinton's World*. Westport, London: Praeger, 1999. P. 134.



Наконец, значимость и перспективность Восточной Азии как крупного, сравнимого по важности с Западной Европой экономического контрагента США были подорваны азиатским кризисом 1997 года. В ходе этого кризиса Соединенным Штатам пришлось рассматривать возможность мер по «спасению» еще недавно казавшихся столь многообещающими экономик стран ЮВА. В роли «спасителя», а не американского клиента, требующего поддержки, в данной ситуации также выступала Европа.

В дополнение стоит отметить, что Япония — второй по значимости «страновой» торговый партнер США — демонстрировавшая рекордные темпы экономического роста в 1960-1980-е годы, столкнулась с экономической стагнацией на грани спада с начала 1990-х годов. В начале 2000-х гг. центральный банк Японии был вынужден держать учетную ставку на нулевом уровне, чтобы стимулировать приток капитала в страну. По разным оценкам, за время существования такой процентной ставки в страну вернулось около 400 млрд. долл. японских зарубежных инвестиций. Однако и это не дало нового толчка экономическому росту Японии. Причина, по мнению многих экономистов, заключалась в том, что экономический рост Японии носил прежде всего экспортоориентированный характер, что накладывало ограничения на масштабы роста, которые оказались зависимыми от спроса на японские товары и услуги за рубежом. Когда в странах — главных торговых партнерах Японии происходил экономический рост, японская экономика имела простор для наращивания производства. Когда же рост замедлился (как в США в 2000 г.) или стабилизировался на достаточно низком уровне (как в ЕС со второй половины 1990-х годов), условия для японского роста через экономический обмен с этими государствами значительно ухудшились.

Самым впечатляющим аргументом в подтверждение приоритетности Европейского Союза в ряду экономических партнеров США является картина движения инвестиционного капитала между крупнейшими мировыми экономиками<sup>12</sup>. В соответствии с данными табл. 1, если в 1993 г. прирост общего объема инвестиций (включая прямые и портфельные инвестиции) ЕС в американскую экономику составил 140 млрд. долл., то уже в 1997 г.

<sup>12</sup> Показатели инвестиций, которыми оперирует бюро экономического анализа Министерства торговли США, включают прямые и портфельные инвестиции, а также вклады в иностранных банках.



этот показатель достиг 405 млрд., а в 2001 г. (даже в момент замедления экономического роста в США) — 404 млрд. По состоянию на 2000 г., в 41 из 50 американских штатов европейские инвестиции занимали первое место. Со стороны США, объем прямых и портфельных американских инвестиций (инвестиционная позиция) в Европу вырос за 5 лет с 1994 г. в 7 раз<sup>13</sup>. Так, в 2001 г. США инвестировали в экономику ЕС 183 млрд. долл.

Объем прямых инвестиций Европейского Союза в США к 2001 г. достиг 870 млрд. евро (ровно половина прямых иностранных инвестиций, сделанных Евросоюзом, и 61% всех прямых инвестиций, вложенных в США), а Соединенными Штатами в ЕС — 628 млрд. евро (46% всех прямых иностранных инвестиций, сделанных США, и 62% всех прямых инвестиций в ЕС), что в совокупности составляет почти 1,5 трлн. евро<sup>14</sup>. Инвестиционная позиция США по прямым инвестициям в Великобритании выше, чем во взятых вместе Азии, Африке и на Ближнем Востоке.

Хотя масштабные инвестиции в зарубежные страны (как это имеет место между США и государствами ЕС) свидетельствуют о трудности прямого проникновения на рынок этих стран, что отчасти верно для американско-европейских экономических отношений, многие крупные американские ТНК давно интегрировались в производственные процессы в рамках европейской экономики и даже воспринимаются на рынках ЕС как европейские<sup>15</sup>. (Этого нельзя сказать, к примеру, о японских компаниях: страна происхождения автомобилей «Тойота», «Мицубиси» или «Хонда» вряд ли является для американских покупателей неочевидной.) Кроме того, около 12 млн. рабочих мест в США и ЕС были прямо или косвенно созданы по состоянию на 2002 г. с помощью взаимных трансатлантических инвестиций. Из 6,4 млн. американских граждан, получавших в 2000 г. зарплату в филиалах иностранных компаний, на фирмы из ЕС приходилось около 70%, или 4,4 млн. человек<sup>16</sup>.

<sup>13</sup> Независимая газета. 2.06.2002.

<sup>14</sup> European Union Factsheet. EU-U.S. Bilateral Economic Relations. Delegation of the European Commission to the United States (<http://www.eurounion.org>, дата посещения 23.04.2004).

<sup>15</sup> Treverton G. An Economic Agenda for the New Era // D. Gompert, S. Larrabee (eds.). America and Europe: A Partnership for a New Era. New York: Cambridge University Press, 1997. P. 56

<sup>16</sup> European Union Factsheet. EU-U.S. Bilateral Economic Relations...

Для сравнения: в Японию США инвестировали в 2001 г. 33 млрд. долл. (Япония в США — 53 млрд.), в другие страны Азии и Африки — 19 млрд. долл. (эти страны в США — также 53 млрд.). Приток инвестиций в американскую экономику со стороны партнеров по НАФТА в два раза скромнее японского и никак не сравним с европейским. Китай с Соединенными Штатами в инвестиционном плане связывают американские вложения в китайскую экономику размером около 4,4 млрд. долл. в год (показатель 2000 г.), что составило около 9% иностранных инвестиций в Китай в 2000 г. Каким бы перспективным ни был огромный китайский рынок, должно пройти еще очень много времени, прежде чем Китай сможет претендовать в ряду американских торговых и инвестиционных партнеров хотя бы на место Японии. Однако даже последняя (не говоря о Китае) несравнимо дальше от США по сравнению с Западной Европой по схожести традиций ведения бизнеса, деловой этики, наконец, общности языков, культур и исторического опыта взаимодействия<sup>17</sup>.

Как отмечали авторы доклада о будущем трансатлантических отношений, подготовленного нью-йоркским Советом по международным отношениям, «несмотря на растущее экономическое процветание, ситуация с политической стабильностью остается напряженной во многих (восточноазиатских — М.Т.) государствах; сохраняются взаимные территориальные претензии и межнациональная вражда; при этом политические и экономические механизмы разрешения конфликтов и поддержания мира, а также соответствующие институты в Азии практически отсутствуют»<sup>18</sup>. Наряду с огромными культурными различиями, это делает Восточную Азию гораздо более «рискованным» партнером, как в бизнесе, так и в совместной реализации американских военно-политических интересов на международной арене.

<sup>17</sup> Аналитики РЭНД даже призывали Соединенные Штаты и Западную Европу сблизить позиции по вопросам международной торговли, чтобы осуществлять «лидерство на собственном примере», в том числе и в отношении Юго-Восточной Азии. См., например: Treverton G. Op. cit. P. 65.

<sup>18</sup> Blackwill R., Archik K. Task Force on the Future of Transatlantic Relations: How Much Does the Transatlantic Relationship Matter After the End of the Cold War? Council on Foreign Relations. January 1997 (<http://wwwc.cc.columbia.edu/sec/dlc/ciao/wps/ark02/ark02.html>, дата посещения 25.09.2003).

### 3.2. Последствия экономического усиления ЕС для трансатлантического сотрудничества

С 1990 г. реализация программы Единого рынка в Европе совпала по времени с тенденцией перехода Вашингтона к принятию несогласованных с партнерами решений в сфере внешней торговли. Данное обстоятельство добавило остроты в торговые взаимоотношения ЕС и США. Количество переговоров, в которых ЕС занимал наступательную позицию, выдвигая требования к своим торговым партнерам, резко увеличилось. При этом повышение привлекательности расширившегося внутреннего рынка ЕС для экспортеров из третьих стран дало европейцам дополнительный козырь на торговых переговорах.

Беспокойство американской администрации по поводу возможного появления торговой «крепости Европа» возросло в связи с подготовкой и принятием на протяжении 1991-1993 гг. Маастрихтского договора. Маастрихт стал крупнейшим этапом в развитии европейской интеграции, существенно продвинув ЕС по пути к единой, менее зависимой от США и потенциально конкурирующей с ними экономике. В экономической сфере договор предусматривал усиление полномочий наднациональных органов ЕС, расширял спектр вопросов, для решения которых не требовался консенсус среди членов союза и устанавливал критерии участия стран ЕС в валютном союзе. Хотя довольно миролюбивое завершение Уругвайского раунда ГАТТ в 1994 г. (соглашение между США и ЕС было достигнуто практически по всем позициям, исключая торговлю сельскохозяйственной продукцией, а европейская экономика стала более открытой) дало основание говорить об отсутствии непримиримых противоречий в торговле между Вашингтоном и Брюсселем и о взаимодополняемости американской и европейской экономик<sup>19</sup>, сам по себе рост возможностей ЕС как партнера США выправлял прежнюю асимметрию в их взаимоотношениях. Такая тенденция не могла не заставлять американских руководителей задумываться над тем, какие новые инструменты потребуются для минимизации негативных последствий усиления ЕС в финансово-экономической сфере.

На перспективу дальнейшего увеличения потенциала Европейского Союза указывала и политика расширения географической

<sup>19</sup> Asmus R. Redefining the Atlantic Partnership after the Cold War // D. Gompert, S. Larrabee (eds.). Op. cit. P. 33-34.

зоны интеграции ЕС, толчком к которой послужили распад социалистического содружества в Центральной и Восточной Европе, объединение Германии и последовавшее за этим разрушение СССР. В 1995 г. Европейский Союз расширился на север и на восток, включив в себя Финляндию, Швецию и Австрию. Объединившаяся Германия стала выказывать интерес к вовлечению в орбиту ЕС центрально- и восточноевропейских государств (Польши, Чехии, Венгрии, Словакии, прибалтийских стран и др.), с которыми ЕС сначала подписал соглашения об ассоциации, а затем перешел к переговорам о присоединении этих стран к Союзу. 1 мая 2004 г. в ЕС вступили 8 государств ЦВЕ — Венгрия, Латвия, Литва, Словакия, Словения, Польша, Чехия, Эстония, а также Кипр и Мальта.

Укрепившись и обрета большую самостоятельность на международной арене, Европейский Союз начал эффективнее применять «старые» опробованные методы давления на торговых партнеров и выработать новые. Американская повестка дня стала зачастую встречать согласованное сопротивление объединяющегося европейского центра силы — как действующего совместно, так и в лице отдельных крупных государств-членов, чувствующих за спиной институты Европейского Союза. Важным организационным ресурсом экономической мощи ЕС является его значительное влияние во Всемирной торговой организации. Будучи крупнейшим субъектом международной торговли и одновременно включая 25 отдельных государств — членов ВТО, ЕС активно использует процедуры разрешения торговых споров в рамках ВТО для отстаивания своих экономических торговых интересов в отношениях с Соединенными Штатами, оспаривая соответствие нормам ВТО дискриминационных мер, которые Вашингтон в ряде случаев применял в трансатлантической торговле.

Одним из мощных прикладных переговорных инструментов Европейского Союза как международного блока стала тактика «связанных рук» — предварительное самоограничение свободы ЕС как участника переговоров. Возможной данную тактику делает наличие двух уровней принятия решений в ЕС: национального (в лице правительств стран — членов ЕС) и усилившегося на протяжении 1990-х годов наднационального (в лице Комиссии Европейских сообществ (КЕС)). Применяя тактику «связанных рук», представители Комиссии ЕС, уполномоченные от лица стран-членов вести торговые или иные переговоры, заявляют о

том, что их мандат, установленный в ходе предварительных переговоров внутри ЕС, носит ограниченный характер и поэтому не допускает возможности достижения соглашения на требуемых партнером (США) условиях. Сам же механизм выдачи мандата и роль Комиссии в торговых переговорах закреплён в основополагающих документах (договорах) Европейских сообществ и допускает изменения только в установленном этими документами крайне сложном и длительном порядке. Тем самым Комиссия заранее обозначает пределы своих переговорных возможностей и предлагает партнеру либо согласиться с ними, либо прекратить переговоры. Подобная тактика, применяемая и отдельными государствами (в том числе США) с использованием уровней законодательной (дающей мандат) и исполнительной (ведущей переговоры) власти, особенно действенна в случае «оборонительных» переговоров, то есть когда необходимо защититься от требований партнера по изменению статус-кво<sup>20</sup>.

Тактика «связанных рук» была применена ЕС, например, в ходе переговоров о либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией в рамках Уругвайского раунда ГАТТ в 1992-1993 годах<sup>21</sup>. Соединенные Штаты требовали от ЕС сокращения субсидий на экспорт сельскохозяйственной продукции, а также реформирования общей сельскохозяйственной политики (ОСП) ЕС (Common Agricultural Policy – CAP), в рамках которой ЕС оказывает поддержку производителям сельхозпродукции. Как экспортные, так и внутренние субсидии представлялись Соединенными Штатами в качестве методов нечестной конкуренции, которые должны были быть устранены на основе договоренностей ГАТТ. На начальном этапе переговоров европейцы (чья позиция в основном определялась самыми заинтересованными в сельскохозяйственном протекционизме странами – Францией, Ирландией, Бельгией, Италией и Германией) ссылались на невозможность пересмотра ОСП как внутреннего вопроса ЕС. Тем самым мандат Комиссии на переговорах с США резко ограничивался: ее представители не могли обсуждать реформу ОСП и, соответ-

<sup>20</sup> Основы теории переговорных игр «на двух уровнях» были сформулированы в статье: Putnam R. Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games // International Organization. Summer 1988. P. 427-460.

<sup>21</sup> Нижеприведенный анализ основан на изложении вопроса, содержащемся в: Meunier S. European Institutions and Trade Negotiations // International Organization. Winter 2000. P. 121-126.

ственно, отклоняли любые требования США по этому вопросу. Вашингтон, в свою очередь, не соглашался с форматом переговоров, при котором ОСП принималась как данность и не подлежала обсуждению, и одновременно оказывал особое давление на Францию, Италию и Германию, угрожая санкциями против их товаров в случае отказа от переговоров по ОСП. Это дало результат — переговоры завершились подписанием в ноябре 1992 г. соглашения в Блэр-Хауз, по которому ЕС пошел на существенные уступки, снизив как экспортные, так и внутренние сельскохозяйственные субсидии.

Тем не менее вскоре достигнутое соглашение перестало устраивать протекционистские настроенные страны ЕС — прежде всего Францию, где в марте 1993 г. на выборах под лозунгами защиты фермеров победила правоцентристская коалиция. На состоявшейся в сентябре внеочередной сессии Совета министров ЕС Францией был поставлен вопрос об ограничении полномочий Комиссии, чтобы сделать более эффективной тактику «связанных рук». С той же целью было принято неофициальное решение в дальнейшем утвердить итоги Уругвайского раунда на основе консенсуса среди стран-членов. По итогам сессии ЕС выдвинул официальное требование пересмотра соглашения в Блэр-Хауз. В такой ситуации Вашингтон согласился пересмотреть ряд аспектов соглашения ввиду угрозы применения тактики «связанных рук», а также близости срока истечения мандата президента США на ускоренную процедуру подписания и ратификации торговых соглашений (Fast Track Authority).

Переговоры Уругвайского раунда ГАТТ стали также проявлением другой опасной для США тенденции — усиления переговорной силы отдельных государств — членов ЕС, имеющих противоречия с Вашингтоном по широкому кругу вопросов, посредством использования наднациональных механизмов Европейских сообществ. Франция как государство ЕС, наиболее заинтересованное в сельскохозяйственном протекционизме, сумела придать требованию пересмотра ранее достигнутой с США договоренности статус официальной позиции ЕС и обеспечить ее реализацию через наднациональные органы Сообществ. Расширив компетенцию наднациональных структур, Маастрихтский договор создал предпосылки для более частого и расширенного использования согласованной позиции ЕС отдельными странами-членами для достижения своих узконациональных целей.

Наличие права вето стран — членов ЕС по ряду вопросов, касающихся международных экономических связей Союза, также по сегодняшний день затрудняет Соединенным Штатам достижение их целей в торговых отношениях с ЕС в целом. Так, в апреле 1998 г. Франция заблокировала постановку в повестку дня предстоявших переговоров США—ЕС предложения о создании «нового трансатлантического рынка» (New Transatlantic Marketplace). Это предложение было выдвинуто месяцем ранее Европейской комиссией как сдержанный шаг навстречу амбициозным предложениям США по либерализации трансатлантических экономических связей. Согласие Комиссии пойти на переговоры даже об ограниченной по масштабам либерализации можно было расценить как успех США. Хотя у большинства стран ЕС постановка вопроса о «новом трансатлантическом рынке» возразений не вызывала, для Франции подобный проект был нежелателен, ибо содержал опасность либерализации рынка аудиовизуальных услуг. Защита же внутреннего рынка от американской аудиовизуальной продукции — одно из важных направлений французской политики в области поддержки национальной культуры. Хотя в дальнейшем Комиссия выдвинула еще более ограниченный по целям план теперь уже «трансатлантического экономического партнерства», ее представители долгое время не могли заходить в торговых отношениях с США дальше переговоров<sup>22</sup>.

К концу 1990-х годов одним из центральных элементов повестки дня трансатлантических отношений в области экономики стал вошедший в завершающую стадию проект введения единой европейской валюты. Данная инициатива логически вытекала из предшествовавших мер по координации валютных политик европейских государств. Эти меры стимулировали рост европейской экономики после Второй мировой войны и в особенности после распада бреттон-вудской валютной системы в 1971 году. Экономика на отсутствии резких колебаний курсов, а значит, экспортных цен была для фирм, торговавших внутри «Общего рынка», весьма существенной.

С 1 января 1999 г. евро был запущен в качестве средства безналичных расчетов, а с 1 января 2002 г. поступил в наличное обращение, став государственной денежной единицей в 12 из 15

<sup>22</sup> См., например: Hindley B. New Institutions for Transatlantic Trade? // International Affairs. January 1999. P. 45-47.



стран ЕС (в зону евро на 2004 г. не входят Великобритания, Дания и Швеция, а также 10 принятых в ЕС в 2004 г. государств). Евро свидетельствует о способности стран ЕС успешно проводить согласованную политику по вопросам, затрагивающим самые основы государственного суверенитета, и недвусмысленно демонстрирует неправоту скептиков, полагавших невозможным рассматривать Европейский Союз в качестве сплоченного конфедеративного образования. Амбициозность введения евро как международного проекта была обусловлена влиятельностью тех сил, чье сопротивление введению единой валюты правительствам стран еврозоны предстояло преодолеть. Помимо неконкурентоспособных европейских компаний, функционировавших благодаря непрозрачности цен и издержек, исчислявшихся в разных валютах, негативно настроены по отношению к евро были некоторые германские фирмы и финансисты, которые подвергали сомнению устойчивость и стабильность курса новой валюты, сравнивая ее с немецкой маркой. (Их сомнения отчасти подтвердились в 1999 г., в течение которого падение курса запущенного в оборот евро составило 9%.) Скептицизм выказывали и некоторые общественные круги в Германии, где немецкая марка была символом стабильности экономики и послевоенного германского экономического подъема, а также во Франции, где опасались, что евро станет по сути немецкой маркой в иной ипостаси и Франция потеряет финансовую независимость, а мощь Германии в ЕС чрезмерно возрастет. Поддержку правительствам стран еврозоны оказывали прежде всего компании, стремившиеся устранить потери на обмене валют и защите от рисков, связанных с перепадами обменных курсов, а также органы управления ЕС (соответствующие подразделения КЕС), чьей целью является повышение уровня конкуренции внутри ЕС и прозрачности цен и заработных плат.

Фактор евро оказывает растущее влияние на трансатлантические отношения, порождая как новые направления сотрудничества США и ЕС, так и поводы для ожесточенных споров и конкуренции. Рассмотрим некоторые последствия введения евро для экономик Европы и США и мировой экономики в целом, а также для европейских и американских компаний. Здесь возможны как «одноходовые», так и «многоходовые» сценарии развития трансатлантических отношений во всех областях (включая сферу военной политики и безопасности) в связи с появлением новой европейской валюты.

Во-первых, евро становится важной резервной валютой и теснит доллар — вес евро превышает совокупный вес валют стран, вошедших в еврозону (на начало 1999 г. 61% мировых валютных резервов приходилось на доллар и только 14% — на евро<sup>23</sup>). Страны, существенную долю во внешней торговле которых составляет зона евро, постепенно переводят часть своих резервов в единую европейскую валюту. Во-вторых, евро укрепляется в качестве валюты для рынков капитала. Хотя европейский рынок ценных бумаг развит слабее, чем в США (финансирование бизнеса осуществляется в основном через банки, а не посредством эмиссии ценных бумаг), капитализация европейского рынка растет. Объем ценных бумаг, номинированных в евро, увеличивается. С начала 1999 г. ряд крупных корпораций, таких как «Форд» и «Филип Моррис», выпустил ценные бумаги в евро. Только в течение 1999 г. рынок корпоративных облигаций, номинированных в евро, вырос в 3 раза по сравнению с рынком бумаг, номинированных в прежних валютах стран, вошедших в еврозону<sup>24</sup>. В-третьих, выходя на роль крупной мировой валюты, евро предоставляет принявшим его странам выгоду в виде так называемого сеньоража (seigniorage), вытекающую из того обстоятельства, что каждое лицо, сберегающее свои средства в той или иной валюте, как бы предоставляет стране, выпустившей эту валюту, беспроцентный заем. Так, по оценкам экспертов, ежегодная выгода Соединенных Штатов от сеньоража составляла около 20 млрд. долл.<sup>25</sup> С переводом рядом государств части своих валютных резервов в евро долларový сеньораж Соединенных Штатов сократится. В-четвертых, сократится также и выгода, извлекаемая США из возможности выплачивать свои внешние долги в собственной валюте, благодаря чему Соединенные Штаты избегают рисков невыгодного для себя изменения курса валюты платежа.

В-пятых, помимо выплат по внешним долгам, для американских фирм имеет значение и то, что большинство европейских производителей стали требовать оплаты своей продукции в евро, перестав принимать долларové платежи. Таким образом, американские партнеры европейских компаний теперь не застрахованы

<sup>23</sup> IMF Annual Report. 1999.

<sup>24</sup> Эвертс С. Евро и трансатлантические отношения. М.: МШПИ, 2001. С. 21.

<sup>25</sup> Portes R., Rey H. Euro vs. Dollar. Will the Euro Replace the Dollar as the World Currency? // D. Begg.(ed.). Prospects and Challenges for the Euro. London: Blackwell, 1998. P. 12.

от рисков изменения валютного курса (в данном случае — евро). Вместе с тем, как указывает ряд авторов, от введения евро несомненно выигрывают те американские компании, которые имеют филиалы и ведущие бизнес сразу в нескольких странах еврозоны. Такие фирмы, наравне с европейскими, снизят свои издержки, связанные с конвертацией валют для расчетов среди филиалов и между филиалами и центром.

В-шестых, позиции доллара в мировой финансовой системе позволяют США получать заемные средства под весьма низкий процент, так как надежность доллара привлекает инвесторов, которые могут не опасаться потерь от колебаний курса валюты, которая сама является ориентиром для всех других валют. Теперь же, когда евро, за которым стоит экономика, по размеру не уступающая американской, утвердился в роли не зависимой от доллара валюты, возрастает и количество желающих инвестировать в номинированные в евро ценные бумаги (и прежде всего облигации государственных займов стран зоны евро). Это означает, что для сохранения привлекательности американских долговых обязательств Министерству финансов США придется поднимать процентные ставки выплат по американским облигациям. Это, в свою очередь, повысит стоимость обслуживания американского внешнего долга. Удорожание заемных средств толкает США в сторону снижения дефицита торгового баланса, основная часть которого приходится на Азию. Но и в сторону Европы американские официальные лица все чаще с 1999 г. стали высказывать раздражение из-за того, что она якобы не желает принимать меры по выправлению дисбаланса в торговле с США, усилилось с начала 1999 года. Так, в апреле 1999 г. заместитель госсекретаря Эдвин Трумен возложил на Евросоюз ответственность за «опирающийся на экспорт экономический рост» и рекомендовал ЕС «заботиться о повышении внутреннего спроса, росте капиталовложений и проведении структурной реформы»<sup>26</sup>.

В-седьмых, с укреплением евро сокращаются и возможности США манипулировать курсом доллара для достижения внутриэкономических и политических целей. В прошлом, когда у США образовывался слишком значительный дефицит торгового баланса, американское правительство зачастую принимало меры для снижения курса доллара, что создавало серьезные проблемы для импортеров (например, западноевропейских). Так, от падения

<sup>26</sup> Цит. по: Эвертс С. Ук. соч. С. 59.

курса доллара по отношению к марке в 1977-1978 гг. сильно пострадала германская промышленность. Канцлеру Германии Гельмуту Шмидту тогда не оставалось ничего, кроме как назвать американские методы нечестной конкуренцией<sup>27</sup>. При этом ослабление доллара не вызывало инфляцию на внутреннем рынке США, поскольку американская экономика в значительной степени самодостаточна: экспорт составляет около 10% ВВП. После введения евро внешнеторговые риски для еврозоны резко уменьшились и приблизились к американским<sup>28</sup>. Это, в частности, приводит к повышению инвестиционной привлекательности стран еврозоны. Таким образом, с конца 1990-х годов свобода маневра «долларовой дипломатии» в исполнении США существенно сократилась.

В-осьмых, с введением евро разный масштаб колебаний доллара по отношению к различным европейским валютам более не создает опасные для европейской экономики «ножницы курсов», которые прежде вызывали напряжение на внутреннем рынке ЕС, например, ввиду неравномерного изменения долларовой конкурентоспособности продукции, производимой в разных странах ЕС.

В целом введение евро привело, с одной стороны, к повышению международно-политического веса Европейского Союза, а с другой — к уязвимости еврозоны в целом по отношению к событиям и тенденциям, затрагивающим всего одну или несколько стран, вошедших в еврозону. Евро является весьма уязвимым как мировая валюта, поскольку страны-эмитенты не владеют обширными резервами своей собственной валюты. Такие резервы есть в распоряжении стран Юго-Восточной Азии. По состоянию на середину 2003 г., официальные валютные запасы Японии составляли в общей сложности 540 млрд. долл., Китая — 350 млрд. долл., Тайваня, Южной Кореи и Гонконга — по 100 млрд. долл.<sup>29</sup> Эти государства не будут вкладывать существенную часть своих резервов в поддержание курса евро, поскольку их интерес в стабильности единой европейской валюты весьма ограничен.

Кроме того, пока объединенная Европа уступает Соединенным Штатам по степени развития финансовых рынков, что определяет сложность смещения доллара с его лидирующих позиций в ми-

<sup>27</sup> Там же. С. 29.

<sup>28</sup> Calleo D. The Strategic Implications of the Euro // Survival. Spring 1999. P. 10.

<sup>29</sup> Буторина О. Международная валютная система // Россия в глобальной политике. Октябрь-декабрь 2003. С. 72-87.

ре в качестве основной резервной и расчетной валюты. Евро все еще не в состоянии успешно конкурировать с долларом на внутренних и международных финансовых рынках стран Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и даже России. В своей внешнеторговой и финансовой деятельности приоритет евро стабильно отдают пока только государства Центральной и Восточной Европы, восемь из которых вступили в ЕС в мае 2004 г., а также ряд стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, отношения с которыми ЕС строит на основании специальных соглашений о торговле и поддержке их экономик. В 2003 г. распространенность доллара в мировых финансах все еще более чем в 2 раза превосходила долю европейской валюты.

Если негативные последствия введения евро для экономик США и еврозоны, а также для их экономических и финансовых отношений могут сниматься в рабочем порядке на основе многолетнего опыта взаимодействия свободных рыночных экономик США и Западной Европы, то гораздо больший ущерб способно нанести переливание экономических последствий в сферу политики и безопасности. Резкий рост курса евро по отношению к доллару в 2003 — начале 2004 г.<sup>30</sup> привел к увеличению затрат на американское участие в обеспечении безопасности Европы. Сокращение американского военного присутствия и другие меры по снижению затрат на инфраструктуру безопасности в Европе — даже в отсутствие реалистичного сценария, при котором эту инфраструктуру придется задействовать — способны вызвать, как минимум, трения в НАТО. Такое развитие событий может в свою очередь обострить разногласия в Европе между странами, поддерживающими снижение роли США в делах европейской обороны и государствами, стоящими на позициях твердого атлантизма, и спровоцировать кризис трансатлантических отношений в целом. В 2003–2004 гг. причиной такого кризиса стали известные разногласия по Ираку между некоторыми европейскими государствами и США, а также внутри самой Европы. Однако по мере ослабления противоречий можно прогнозировать выход на поверхность описанных последствий усиления евро по отношению к доллару.

На возможность обострения борьбы в треугольнике США — Западная Европа — Япония указывал, в частности, видный аме-

<sup>30</sup> За 2003 год доллар упал по отношению к евро (в номинальных цифрах) на 41%. См.: Trade Picture — Data Analysis. Economic Policy Institute. 13.02.2004 (<http://www.epinet.org>, дата посещения 23.04.2004).

риканский экономист Роберт Гилпин. По его мнению, «реальная или даже воображаемая угроза того, что евро может частично сместить доллар с его позиций, способна спровоцировать серьезный конфликт между Западной Европой и США, а также, возможно, Японией, подтолкнув борьбу по трем направлениям. Если между долларом и евро развернется борьба, похожая на ту, что имела место между долларом и фунтом стерлингов в 1920-1930-х годах, трансатлантическим отношениям будет нанесен значительный экономический и политический урон. Единая международная валютная система может распасться на региональные блоки вокруг, соответственно, евро, доллара и, возможно, иены... Валютные же блоки будут усиливать и без того напряженные политические отношения между США, Японией и Западной Европой». По мнению Р. Гилпина, Япония, со своей стороны, «содействует расширенному использованию иены в международном экономическом обмене и хотела бы оградить Азиатско-Тихоокеанский регион от международного влияния доллара»<sup>31</sup>.

Перспективы дальнейшего усиления евро в мировой финансовой системе, а значит — усиления конкуренции евро и доллара, специалист по международным валютно-финансовым отношениям О.В. Буторина связывает с разработкой системы такой международной валютообменной системы, в рамках которой операции обмена среди крупнейших 10-15 валют осуществлялись бы напрямую — минуя доллар США. Тогда, со значительным сокращением спроса на доллар в качестве «валюты-посредника», евро смог бы претендовать на ликвидацию сегодняшнего разрыва в степени распространенности двух ведущих мировых валют.

Пока же уместно было бы сделать тот вывод, что, являясь фактором международного влияния ЕС, евро вряд ли может рассматриваться как целенаправленный инструмент, который управляющие органы ЕС или стран — членов Евросоюза могли бы применять для достижения краткосрочных тактических целей своей внешней политики. Проект экономического и валютного союза (частью которого является введение евро) был хорошо «просчитан» и имеет собственную логику, которая в конечном итоге приводит к увеличению благосостояния стран ЕС, укреплению финансовых и торговых позиций Евросоюза как мирового центра

<sup>31</sup> Gilpin R. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press, 2001. P. 257-258, 277.

силы. Тем не менее на краткосрочных и среднесрочных промежутках времени «проект евро» подвержен влиянию целого ряда обстоятельств, которые не подконтрольны европейцам, что, несомненно, снижает оперативную силу евро как составляющей международного влияния ЕС.

До 1990-х годов торговля США с Европейскими сообществами носила сбалансированный характер и даже сводилась с профицитом США<sup>32</sup>. С начала 1990-х годов дефицит торгового баланса Соединенных Штатов с Европейским Союзом вырос с 7,16 млрд. долл. в 1993 г. до 21,90 млрд. в 1997 и достиг, по данным Министерства торговли США, 63,70 млрд. по итогам 2001 г.<sup>33</sup> Это не компенсировалось в существенной мере балансом торговли услугами: счет текущих операций (включающий торговлю товарами, услугами, а также доходы от инвестиций в зарубежную экономику) также сводился с дефицитом — 5,93 млрд. долл. в 1994 г., 8,04 млрд. в 1997 и 60,89 млрд. в 2001<sup>34</sup>. В 2003 г. дефицит американской торговли (включая товары и услуги) с Западной Европой увеличился еще на 14% и достиг 101,3 млрд. долл.<sup>35</sup>, из-за чего возникла напряженность в экономических отношениях США—ЕС. Напряженности в эти отношения добавило и резкое увеличение дефицита американского торгового баланса с Европейским Союзом, что также было вызвано консолидацией ЕС как торгового блока наряду с ускоренным экономическим ростом — а значит, потреблением — в самих США.

Хотя дефицит торгового баланса США с ЕС намного перекрывался притоком в Соединенные Штаты европейских инвестиций (приток европейских средств в американскую экономику превысил движение капитала в обратном направлении на 220 млрд. долл. в 2000 г. и на 221 млрд. в 2001)<sup>36</sup>, наличие торгового дефицита предоставляло американским политикам и торговым представителям основания обвинять ЕС в применении методов нечестной конкуренции (например, средневзвешенный тариф на товары,

<sup>32</sup> См., например: Trevorton G. Op. cit. P. 55.

<sup>33</sup> Бюро экономического анализа Министерства торговли США (<http://www.bea.gov>, дата посещения 18.11.2003).

<sup>34</sup> Там же.

<sup>35</sup> [http://www.epinet.org/content.cfm/webfeatures\\_econindicators\\_trade pict](http://www.epinet.org/content.cfm/webfeatures_econindicators_trade pict), дата посещения 22.04.2004.

<sup>36</sup> Рассчитано по: Survey of Current Business 2002. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce (<http://www.bea.gov>, дата посещения 18.11.2002).



ввозимые в ЕС из США, в 1994 г. равнялся 6,39%; в обратном направлении — 3,19%<sup>37</sup>).

Возросшее единство ЕС как игрока в международных торговых-экономических отношениях лишило Соединенные Штаты ряда преимуществ, связанных с доминированием Вашингтона в двусторонних отношениях с отдельными европейскими государствами. Американская повестка дня подверглась особенно жесткой ревизии в отношениях трансатлантических партнеров с третьими странами — такими, как Куба, Иран и Ирак.

Совместно защищая общие интересы стран-членов в ВТО, ЕС вынудил США отступить перед угрозой разрушения либеральных режимов международной торговли или торговой войны с равным по силе соперником. Это стало следствием решительного ответа европейцев на американские санкции против компаний, ведущих деловую активность на Кубе. Конфликт вызвал подписанный президентом Клинтоном 12 марта 1996 г. закон «О политических свободах и солидарности с демократическими силами на Кубе» (Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act — LIBERTAD)<sup>38</sup>, который, будучи несомненной попыткой демократической администрации США завоевать дополнительные очки в глазах американских избирателей — кубинских эмигрантов, имел основной целью добиться выгодных для американских компаний условий инвестиций в кубинскую экономику, вытеснив из нее европейских экономических агентов<sup>39</sup>.

Противоречия вокруг политики союзников в отношении Кубы обострились после распада социалистического содружества. Куба стала менять свою внешнеэкономическую ориентацию, предлагая западным компаниям заполнить нишу, освободившуюся после свертывания торговли Кубы с государствами постсоветского пространства. Однако американские фирмы сдержанно отнеслись к открывшимся возможностям ведения бизнеса на Кубе, не в последнюю очередь ввиду ограничений, налагавшихся американским законодательством. Данные ограничения (закон «О демо-

<sup>37</sup> Schott J. Reflections on TAFTA. Paper prepared for the Council on Foreign Relations. 19.09.1995. P. 6.

<sup>38</sup> Этот закон также известен как «закон Хелмса-Бэртона». Экстерриториальные санкции в целом и «закон Хелмса-Бэртона», в частности, как инструменты внешнеэкономической политики США подробно рассмотрены ниже.

<sup>39</sup> См., например: Roy J. Europe, Cuba, the U.S. Embargo, and the Helms-Burton Law // R. Haass (ed.). Trans-Atlantic Tensions. The United States, Europe, and Problem Countries. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 1999. P. 37-38.

кратии на Кубе» 1992 г.) были в основном обусловлены соображениями национальной безопасности и императивом распространения американских ценностей на непосредственно соседствующие с США государства. Испытывая сильную неприязнь к режиму Фиделя Кастро, экспроприировавшему американскую собственность на Кубе, Вашингтон неоднократно заявлял устами представителей исполнительной власти и членов Конгресса, что хотел бы видеть Кастро отстраненным от власти, кубинскую политическую систему — демократизированной, а экономическую — реформированной в направлении рыночных отношений. Положение на Кубе, заявляли в Вашингтоне, напрямую затрагивало национальную безопасность Соединенных Штатов: имеются данные о поддержке официальными кубинскими властями производства и контрабанды наркотиков в США; попытки массового бегства кубинских граждан с Кубы на побережье Флориды создавали угрозу для социально-экономической стабильности в этом штате, а иногда являлись причиной дебатов в общенациональном масштабе<sup>40</sup>.

В свою очередь, европейцы рассматривали Кубу как «нормальное» государство, от ведения экономических отношений с которым недопустимо отказываться по политическим причинам. К 1994 г. на ЕС уже приходилось 38% кубинского импорта и 29% экспорта. Количество европейских туристов, посещающих Кубу, увеличилось с 1990 по 1995 г. почти в 5 раз. Более половины совместных предприятий на Кубе были созданы с участием европейского капитала. С 1993 по 1998 г. ЕС предоставил экономическую помощь Кубе на общую сумму 64 млн. долл.<sup>41</sup> Американские вложения в кубинскую экономику на протяжении 1990-х годов практически не делались, если не считать соглашения между американскими и кубинскими телекоммуникационными компаниями о предоставлении возможности прямой телефонной связи между США и Кубой. Политика американской администрации по ограничению притока зарубежных инвестиций в кубинскую экономику создавала впечатление противоречия: вряд ли можно было способствовать переходу Кубы на рыночные рельсы, затрудняя ее экономическое взаимодействие с внешним миром.

<sup>40</sup> См.: Nuccio R. Cuba: A U.S. Perspective // R. Haass (ed.). Trans-Atlantic Tensions. The United States, Europe, and Problem Countries. Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 1999. P. 8.

<sup>41</sup> Roy J. Op. cit. P. 32-33.

Терпение США, на протяжении первой половины 1990-х годов настроенно наблюдавших за ростом активности европейцев на Кубе, закончилось после того, как в феврале 1996 г. кубинские военные сбивли два зарегистрированных в США американских самолета, вывозивших кубинских эмигрантов. Советники президента рекомендовали Б. Клинтону пойти на «сильный ход» в отношении с Кубой в свете предстоявших осенью 1996 г. президентских выборов<sup>42</sup>. Подписав «закон Хелмса—Бэртона» в марте 1996 г., Б. Клинтон создал мощный раздражитель для уже единого в торговых вопросах ЕС, который вскоре заявил о намерении оспаривать в ВТО правомерность экстерриториальных норм этого американского закона. Европейские власти гарантировали своим компаниям компенсацию ущерба в случае, если США действительно прибегли бы к санкциям, предусмотренным в «законе Хелмса—Бэртона». Брюссель оформил ответ американской администрации в виде совместной меры, предусмотренной Маастрихтским договором в рамках второй опоры ЕС — общей внешней и оборонной политики<sup>43</sup>.

Таким образом, объединительные усилия ЕС сделали Евросоюз с начала 1990-х годов сильным единым игроком, противостоять давлению со стороны которого оказалось для США слишком затратно. Администрация Клинтона незамедлительно предприняла усилия по смягчению последствий «закона Хелмса—Бэртона». На протяжении 1996 г. шли переговоры об уступках, которые позволили бы предотвратить разбирательство в ВТО. Взамен на отказ ЕС от своих претензий, президент Б. Клинтон приостановил действие экстерриториальных статей закона и принял обязательство добиваться от Конгресса отмены дискриминационных по отношению к ЕС положений<sup>44</sup>.

В случае с Ираном обострение противоречий в середине 1990-х годов вызвал принятый в августе 1996 г. американский закон «О санкциях в отношении Ирана и Ливии» (*Iran and Libya Sanctions Act — ILSA*), иначе называемый «законом д'Амато» (по имени американского сенатора — активного сторонника данного закона). В соответствии с этим законом, направленным на предотвращение сотрудничества Ирана с иностранными компаниями в развитии иранских нефтегазовых месторождений, США

<sup>42</sup> Nuccio R. *Op. cit.* P. 17.

<sup>43</sup> Roy J. *Op. cit.* P. 38.

<sup>44</sup> *Ibid.*, p. 41.

вводили санкции против компаний, которые инвестировали бы более 40 млн. долл. в иранский энергетический сектор<sup>45</sup>. Позднее данный порог был понижен Вашингтоном до 20 млн. долл.

Идеологическим вдохновителем протеста Европейского Союза против санкций стала Франция, поскольку Германия, хотя и была основным европейским торговым партнером Ирана, на время отошла от активных связей с Тегераном в связи с выявлением причастности иранских властей к покушению в 1992 г. на проживавших в Берлине иранских диссидентов. Недовольство Франции в числе других государств ЕС разделила и поддерживавшая близкие отношения с США по другим сюжетам Великобритания. Резко негативная реакция европейцев на «закон д'Амато» была обусловлена прежде всего существенным отличием американской повестки дня в отношении Ирана от европейской.

Если для Европы Иран являлся крупной региональной державой на Ближнем Востоке, сам размер и ресурсы которой делали его значимым игроком по европейским меркам, то Вашингтон рассматривал Иран в основном в качестве одного из «вредных государств-изгоев», а позднее — при администрации Дж. Бушамл. — как одного из нескольких участников «оси зла». Таким образом, Иран в американской внешнеполитической повестке дня попадал в один ряд с Ираком, Северной Кореей и Ливией. Имея менее диверсифицированную структуру источников энергетического сырья по сравнению с США, Европа была заинтересована прежде всего в том, чтобы поддерживать в лице Ирана интегрированный (в том числе посредством европейских инвестиций) элемент своего энергообеспечения. Европейская политика на иранском направлении определялась также существенным государственным долгом Тегерана странам Европейского Союза. Американская же озабоченность Ираном выходила далеко за рамки стабильных поставок нефти из зоны Персидского залива.

Стратегический интерес Вашингтона в отношении Ирана определялся как «достижение примирения между Израилем, Ираком и Ираном, а также между ними и арабскими странами», что требовало полной смены иранской политики в отношении «общей динамики ближневосточного мирного процесса»<sup>46</sup>. Существенную тревогу у Вашингтона вызывала и программа ядерных исследова-

<sup>45</sup> См., например: Kemp G. The Challenge of Iran for U.S. and European Policy // R. Naass (ed.). Op. cit. P. 55.

<sup>46</sup> Ibid., p. 60, 63.

ний и строительства атомной электростанции в Бушере (при участии России) в связи с потенциальной возможностью разработки Ираном ядерного оружия. США не устраивали предоставленные Россией доказательства того, что сотрудничество между Москвой и Тегераном по бушерскому проекту осуществлялось в полном соответствии с режимом контроля за распространением ядерных технологий и что передаваемые Ирану технологии не могли быть использованы для производства ядерных вооружений. В вопросе соблюдения прав человека в Иране, Соединенные Штаты придерживались максималистского подхода, настаивая на решении всех проблем демократического правления в Иране в едином комплексе, в то время как Европа выдвигала более ограниченные требования — такие, как официальная отмена заочно вынесенной «фетвы» (решения шариатского суда Ирана) о смертной казни иранского писателя-эмигранта Салмана Рушди. (Официально этот приговор был отменен иранскими властями в сентябре 1998 г.)

Для достижения своих целей, администрация Клинтона проводила политику изоляции Ирана как части провозглашенного президентом США в 1993 г. «двойного сдерживания» в отношении Тегерана и Багдада<sup>47</sup>. Государства ЕС на протяжении 1990-х годов были склонны действовать в духе конструктивного («критического») диалога с Ираном, что подразумевало развитие взаимовыгодного торгового и инвестиционного сотрудничества с Тегераном в ответ на расширение Ираном политических и гражданских свобод и иранскую политику в духе стабильности на Ближнем Востоке. Так же, как и в случае с Кубой, европейцы (прежде всего, Германия) заменили американцев (которые после исламской революции 1979 г. свернули экономическую активность в Иране) в экономических отношениях Запада с Ираном. Европейцы придерживались того мнения, что для достижения политических целей в отношении Тегерана не следует применять «какие-либо экономические санкции за исключением контроля за экспортом технологий двойного назначения»<sup>48</sup>.

Будучи экономическим по применяемому инструментарию, «закон д'Амато» фактически был направлен в область политиче-

<sup>47</sup> Американские цели и методы политики в отношении Ирана изложены, например, в: Fact Sheet on Non-Proliferation and Counterterrorism. White House Office of the Press Secretary. 18.05.1998.

<sup>48</sup> Rudolf P. Critical Engagement: The European Union and Iran // R. Haass (ed.). Op. cit. P. 77.

ских проблем, в частности — безопасности. Это не могло найти поддержки среди европейских правительств, для которых предостережения представителей бизнеса и профсоюзов о потере рабочих мест в результате возможного отказа от сотрудничества с Ираном стали гораздо значимее американских предупреждений о возможном ракетном нападении на европейские города со стороны Тегерана. Ответ европейцев, так же как и в ситуации с «законом Хелмса—Бэртона», стал испытанием для института общей внешней политики ЕС<sup>49</sup>. Как наиболее заинтересованная сторона, Франция, по оценкам ряда аналитиков, использовала этот мощный инструмент для собственной выгоды, обеспечив реализацию заключенной в сентябре 1997 г. сделки на сумму 2 млрд. долл. между консорциумом в составе французской компании «Тоталь», российского «Газпрома» и малазийской фирмы «Петронас» на разработку газового месторождения Южного Парса<sup>50</sup>. Французское правительство, политические партии, а также Государственная страховая компания внешней торговли (COFACE) предоставили политическую поддержку и финансовые гарантии данного проекта. Открыто поддержали французскую позицию правительства Италии и Великобритании. Со своей стороны, иранские власти, по понятным причинам, с радостью восприняли французскую позицию, которую они интерпретировали как противовес американской гегемонии в отношениях Запада с Тегераном. Давление европейцев на США и избрание президентом Ирана в мае 1997 г. Мохаммеда Хатами (менее радикального исламиста по сравнению с его предшественниками) привело к тому, что в мае 1998 г. госсекретарь США М. Олбрайт объявила о неприменении санкций, предусмотренных «законом д'Амато», к европейским компаниям, разрабатывающим месторождения Южного Парса<sup>51</sup>.

Расхождения в политике США и ЕС в отношении Ирана тем не менее сохраняются. Если при демократической администрации Б. Клинтона источником раздражения европейским подходом в США оставался в основном Конгресс, отстаивавший интересы бизнес-сообщества США в Иране, то республиканская админи-

<sup>49</sup> См., например: Gordon P. Europe's Uncommon Foreign Policy // International Security. Winter 1997-98. P. 74-100.

<sup>50</sup> Rudolf P. Op. cit. P. 84.

<sup>51</sup> <http://secretary.state.gov/www/statements/1998/980518.html>, дата посещения 20.07.2004.

страция Дж. Буша-мл., осуществив военную операцию против Ирака в 2003 г., такого противодействия не встречала и даже заявляла о потенциальной возможности последующего удара по Ирану с целью установления там желательной для Вашингтона формы правления. Критическое, а порой конфликтное взаимодействие американской и европейской повесток дня в отношении Ирана продолжается, причем Вашингтон сталкивается с хорошо обоснованным и достаточно мощным противодействием европейцев попыткам переплести военно-политический и торгово-экономический компоненты повестки дня.

Аналогичным образом, объединяя проблемы экономики и безопасности, Вашингтон на протяжении 1990-х годов отстаивал свою повестку дня и на иракском направлении. Здесь, однако, наиболее серьезные возражения против американского курса возникали у отдельных стран — членов ЕС (в основном, Франции и Германии), а согласованная политика Евросоюза в отношении Ирака не формулировалась и не реализовывалась. Великобритания практически всегда строила свою политику в отношении Ирака, следуя за США.

Американский подход в 1990-е годы заключался в недопущении попадания в руки Ирака ОМУ и максимально возможной демилитаризации режима Саддама Хусейна. Интересы же США, помимо устранения «угроз миру и безопасности в ближневосточном регионе» со стороны Багдада, состояли, очевидно, и в получении приоритетного доступа к богатейшим иракским нефтяным месторождениям в момент снятия с Ирака санкций ООН. Данные санкции, наказывавшие Саддама Хусейна за нежелание подчиниться требованиям ООН (в основном, в вопросе об инспекциях объектов на территории Ирака, на которых могло бы производиться химическое, биологическое или ядерное оружие), не давали возможности полномасштабного использования иракских месторождений, а снятие санкций при Саддаме было практически нереальным. Бомбардировки Ирака, самая интенсивная из которых до 2003 г. была предпринята США и Великобританией в декабре 1998 г., не привели к смене иракского режима<sup>32</sup>. Поэтому с начала 2002 г., в том числе в связи с «иракским следом» в подготовке террористических актов 11 сентября 2001 г., республиканская администрация стала публично выдвигать проекты полномасштабной военной операции с применением всех необходимых средств для отстранения Саддама Ху-



сейна от власти. Смена руководства Ирака и разрушение иракской инфраструктуры в ходе боевых действий создавали бы предпосылки для последующего получения компаниями стран, которые стали бы контролировать новое правительство в Багдаде, помимо доступа к нефтяным ресурсам, заказов на восстановление этой инфраструктуры на сумму в десятки, если не сотни миллиардов долларов.

К концу 2002 г., используя различные рычаги давления на другие крупные военные державы — постоянные члены Совета Безопасности ООН, американцы практически обеспечили международную поддержку и санкцию ООН на такую операцию в случае, если Саддам Хусейн продолжал бы игнорировать требования ООН (и США). К этому моменту американскую повестку дня по Ираку было затруднительно «опрокинуть» даже России и Франции, которые, имея существенные интересы в иракской нефтяной промышленности и перспективу получения долга Ирака в размере около 8 и 7,5 млрд. долл. соответственно<sup>53</sup>, наиболее последовательно выступали против применения военной силы для смещения Саддама Хусейна. Тем не менее трансатлантические противоречия вокруг Ирака носили жесткий характер, поскольку, не обладая ресурсами для противодействия американской политике, правительства ряда стран ЕС заявили об отказе поддержать военную операцию и даже воспользовались американской повесткой дня для достижения внутривнутриполитических целей. Так, канцлеру ФРГ Герхарду Шредеру удалось использовать «антиинтервенционистские» мотивы в ходе кампании по выборам в бундестаг в сентябре 2002 г. и на волне протеста против американских действий в отношении Ирака ликвидировать разрыв между социал-демократами и Христианско-демократическим союзом. Данное обстоятельство вызвало резко негативную реакцию Соединенных Штатов вплоть до отмены встреч и переговоров между американским министром обороны Доналдом Рамсфелдом и его немецким коллегой Петером Штруком<sup>54</sup>.

В 2003-2004 гг. после окончания военной операции в Ираке, возглавлявшейся США, главным источником противоречий меж-

<sup>52</sup> См., например: President Bill Clinton. Remarks of the President on Iraq. The White House. 19.12.1998.

<sup>53</sup> Juster K. Iraq: An American Perspective // R.N. Haass (ed.). Op. cit. P. 107.

<sup>54</sup> См., например: At NATO meeting, U.S. and Britain press European allies on Iraq // International Herald Tribune. 25.09.2002.

ду участниками коалиции и другими европейскими государствами стало намерение американской администрации ограничить доступ компаний государств, не участвовавших в боевых действиях, к контрактам на восстановление Ирака. Контракты распределялись Временной администрацией Ирака под руководством американских и британских чиновников. Эта администрация не стала противодействовать работе в Ираке компаний, действовавших в этой стране до начала военной операции. Вместе с тем, средства, выделенные на восстановление Ирака американским Конгрессом в 2003 — начале 2004 г., «осваивались» практически без исключения американскими и британскими компаниями<sup>55</sup>.

Помимо перечисленных случаев с Кубой, Ираном и Ираком, столкновение США и их европейских партнеров в сфере внешнеэкономической политики происходило на ливийском, нигерийском и ряде других направлений. Такие противоречия в отношениях США и ЕС с третьими странами на протяжении 1990-х годов отражали нарастающие расхождения между подходами евроатлантических партнеров к международной торговле. Проблемы с выработкой общей позиции Вашингтона и Брюсселя с одновременным укреплением европейского центра силы с середины 1990-х годов вызывали серьезную озабоченность ряда аналитиков, которые констатировали ослабление «евроатлантической связки» в мировой экономике<sup>56</sup>.

Интеграционные процессы в Европе заложили институциональные основы для общей внешнеполитической деятельности стран Евросоюза и совместных мер по укреплению безопасности Западной Европы. Обеспечение данной политики необходимыми техническими средствами (вооружениями) потребовало от европейцев повышения эффективности своей военной промышленности, поскольку в большинстве стран — членов ЕС (прежде всего, во Франции) приоритет отдается оружию, произведенному на национальных предприятиях, а не закупленному за рубежом. Кроме того, сужение мирового рынка вооружений вследствие окончания холодной войны также поставило экспортеров оружия

<sup>55</sup> См., например: Another Contract in Place to Continue Construction in Iraq. Coalition Provisional Authority. Program Management Office. 2.04.2004 ([http://www.rebuilding-iraq.net/pdf/contracts/another\\_contract\\_in\\_place\\_constr\\_iraq.pdf](http://www.rebuilding-iraq.net/pdf/contracts/another_contract_in_place_constr_iraq.pdf), дата посещения 20.07.2004).

<sup>56</sup> На это указывали, к примеру, эксперты корпорации РЭНД. См.: America and Europe: A Partnership for a New Era. P. 46.

перед необходимостью искать пути повышения собственной конкурентоспособности.

Опыт реформирования военно-промышленного комплекса свидетельствовал о целесообразности слияния крупных концернов, производящих вооружения. В середине 1990-х гг. в Соединенных Штатах прошла волна слияний и приобретений: в 1995 г. объединились «Локхид» и «Мартин-Мариетта», в 1996 — «Боинг» и «Макдоннел-Дуглас», в 1997 г. — «Рейтион» и «Хьюз электроникс». Европейским оборонным гигантам пришлось подумать о том же — как обеспечить свою долю внутреннего и мирового экспортного рынка, сохранив, помимо всего прочего, рабочие места в отрасли. Исходя из этих соображений, а также из необходимости крепить европейскую оборонную солидарность, политические руководители Германии, Франции и Великобритании выступили в декабре 1997 г. с проектом создания Европейской авиакосмической и оборонной компании (European Aeronautic Defence and Space Company — EADS). Предварительного соглашения о создании подобного единого концерна достигли в марте 1998 г. немецкая компания «Даймлер-Крайслер», французская «Эроспасьяль» и британская «Бритиш аэроспейс». Такой проект мог бы, по мнению авторов доклада Международного института стратегических исследований, «нанести серьезный ущерб трансатлантической торговле и деловым связям»<sup>57</sup>. Участие в концерне британских и немецких компаний делало бы его мощнейшим конкурентом американских производителей вооружений.

Переговоры между потенциальными европейскими участниками концерна, тем не менее, шли тяжело, а участие «Бритиш аэроспейс» стало маловероятным после его слияния с другой британской компанией — «Маркони электроник системз» (подразделение «Дженерал электрик компани»). Переговоры об объединении между «Бритиш аэроспейс» и «Даймлер-Крайслер» результата не дали, что в конечном итоге привело к отказу британской стороны от участия в Европейской авиакосмической и оборонной компании. Возможности слияния британских концернов с французскими также были ограничены в связи с высокой долей, принадлежащей во французских авиакосмических компаниях государству<sup>58</sup>. В конечном итоге, в учрежденную в июле 2000 г. ЕАДС

<sup>57</sup> Цит. по: Независимое военное обозрение. 1999. № 9.

<sup>58</sup> Там же.

вошли «Даймлер-Крайслер», французская Аэрокосмическая и оборонная компания — по 30,2% и испанская Государственная промышленная компания — 5,5%. Оставшиеся 34,1% акций были реализованы на открытом рынке и среди персонала концерна<sup>59</sup>. «Бритиш аэроспейс» принимает участие только в ракетном производстве в рамках ЕАДС с 2001 года.

ЕАДС стала крупнейшим европейским и вторым в мире (уступая только компании «Боинг») авиакосмическим концерном, активно работающим как на военном (около 20% доходов компании), так и на гражданском рынках с общим оборотом в 30,8 млрд. евро в 2001 году<sup>60</sup>. Интеграция европейской авиакосмической отрасли явилась одним из прямых результатов продвижения ЕС по пути военно-политической координации среди государств-членов. Эта координация породила, таким образом, не только трансатлантические разногласия по проблеме соотношения европейской и евроатлантической структур безопасности, но и промышленную конкуренцию между американской и европейской авиакосмическими отраслями.

### 3.3. Формирование американского ответа на экономическое усиление ЕС

Проведенный анализ экономических противоречий между США и ЕС показывает, что консолидация Западной Европы в 1990-е годы затронула интересы как институтов государственной власти США, так и влиятельных неправительственных субъектов: занятых в сфере бизнеса и некоммерческих. Поскольку интерес американского бизнеса является одним из важнейших факторов формулирования внешнеполитической стратегии США, администрации Соединенных Штатов пришлось принимать энергичные меры для ответа на вызов со стороны западноевропейцев. В отличие от своего предшественника Дж. Буша-ст., президент Б. Клинтон продемонстрировал более тонкое понимание необходимости учитывать интересы американских торгово-экономических лоббистских групп. При этом энергичные меры американской администрации по защите интересов американских экономических агентов неодобрения в деловых кругах не вызы-

<sup>59</sup> См.: <http://www.eads.com>.

<sup>60</sup> Ibidem.

вали<sup>61</sup>. Помимо поддержки уже активно торговавших с Европой крупных экономических игроков<sup>62</sup>, администрация Клинтона, как отмечал А.А. Пороховский, стремилась «не просто добиться положительного сальдо во внешней торговле, а вовлечь во внешне-торговый бизнес все более широкий круг американских фирм разного масштаба»<sup>63</sup>. Вашингтон преследовал при этом как вполне понятные цели содействия развитию национальной экономики, так и реализовывал широкие представления о роли США в мире. Как указывал в 1992 г. в своем докладе Государственный департамент, Соединенным Штатам необходимо успешно конкурировать в международных экономических отношениях и «организовывать конкуренцию так, чтобы она служила интересам растущей мировой экономики»<sup>64</sup>.

Негосударственные группы интересов, официально не преследовавшие коммерческих целей, но воздействовавшие на внешне-экономическую политику США, включали профсоюзы, лобби защитников окружающей среды, а также различные неправительственные организации, видевшие возможность реализации своих не связанных с экономикой целей посредством государственной внешнеэкономической политики. Решать экономическими средствами такие проблемы, как демократизация китайского режима, призывал администрацию, например, Институт прогрессивной политики (The Progressive Policy Institute)<sup>65</sup>.

Заинтересованные субъекты выдвинули целый спектр конкурирующих подходов к тому, какой ответ на экономические процессы, происходившие на европейском континенте в 1990-е годы, был бы наиболее целесообразен.

Выступавшие с позиций «игры с нулевой суммой» представители бизнеса, жестко конкурировавшего с европейскими компани-

<sup>61</sup> Hyland W. Op. cit. P. 67.

<sup>62</sup> У. Уоллес с огорчением констатировал: «Роль и сила денег в правительственных кругах Вашингтона совершенно очевидна для правительств европейских стран, вовлеченных в торговые споры (с США. — М.Т.): американская компания «Чикита», «покупающая» влияние в республиканских и демократических кругах, превратила незначительную проблему (снижение квот американских импортеров бананов в ЕС. — М.Т.) в трансатлантическую конфронтацию». См.: Wallace W. Europe, the Necessary Partner // Foreign Affairs. May/June 2001. P. 19.

<sup>63</sup> Пороховский А.А. Американская рыночная модель: от национальных особенностей к глобальным тенденциям // США на рубеже веков. С. 251.

<sup>64</sup> State 2000: A New Model for Managing Foreign Affairs. Washington, D.C.: U.S. Department of State, 1992.

<sup>65</sup> Hyland W. Op. cit. P. 24.

ями, оказывали на конгресс и администрацию воздействие, направленное на ограничение импорта европейских товаров и услуг в США, а также требовали политического давления в поддержку собственных проектов в тех странах, где сталкивались с конкуренцией со стороны европейцев — в Иране, Ираке, на Кубе и т.д. Аналогичные требования зачастую выдвигали политики правой ориентации — сторонники изоляционизма, а также американские профсоюзы и группы защитников окружающей среды. В некоторых случаях все они объединяли усилия для достижения общих протекционистских целей. Профсоюзы при этом беспокоились о том, не ущемит ли либеральный режим международной торговли (в том числе с ЕС) прав и привилегий наемных работников в США, а природоохранные неправительственные организации призывали поставить заслон импорту товаров из развивающихся стран, где при производстве не соблюдались соответствующие стандарты защиты окружающей среды. Представители же американского бизнеса «подхватывали» природоохранную тематику, указывая на то, что снижение издержек производителя ввиду пренебрежения защитой окружающей среды в «третьем мире» есть метод нечестной конкуренции. Такое различие в интересах при сходной цели давало основания ряду комментаторов назвать подобный блок «альянсом нечестивых» (*unholy alliance*). Этот «альянс» сыграл не последнюю роль в торпедировании плана нового раунда переговоров по либерализации международной торговли на встрече министров стран — членов ВТО в Сиэтле в ноябре 1999 года.

Внутри американской администрации такие требования «ястребов» зачастую находили отклик, тем более, что, помимо вопросов торговли и инвестиций, обеспокоенность в политических кругах вызывала и упомянутая выше возможность подрыва глобальных позиций доллара единой европейской валютой.

Другая позиция американских политических и экономических кругов в отношении ЕС строилась на представлении о том, что бояться самостоятельного усиления Западной Европы не стоит, поскольку ее реальный потенциал и перспективы развития не давали на то оснований. Действительно, как уже было отмечено (см. 2.1.) на протяжении 1980-х и 1990-х годов темпы роста экономики Европейского Союза существенно уступали американским показателям. Сторонники данного тезиса также приводили аргументы о том, что Западная Европа на начало XXI века существ-

венно отставала от США и Японии по уровню развития высоких технологий. Подчеркивался также и тот факт, что ЕС (в особенности государства—члены с высокозатратной системой социального обеспечения) также постоянно сталкивался с необходимостью структурного реформирования экономики, повышения конкуренции, создания новых рабочих мест. На протяжении 1990-х годов уровень безработицы в ряде стран ЕС достигал опасных высот: около 10% в среднем в развитых странах севера Европы (Германия, Бельгия, Нидерланды, Дания и др.) и до 15% в менее благополучных странах юга (Греция, Испания, Португалия). При этом ЕС расходовал много средств на поддержку сельскохозяйственных производителей: около половины средств его бюджета поглощалось общей сельскохозяйственной политикой.

Позиция непротиводействия усилению ЕС и стимулирования либерального режима торгового взаимодействия США с Западной Европой разделялась, в основном, представителями экспертно-аналитического сообщества, которые оказывали существенное влияние на лиц, принимающих решения. Так, по мнению ряда экспертов, Соединенным Штатам и ЕС не стоило бы выстраивать торговые барьеры не только друг против друга, но и против третьих стран. Развивая свободу торговли в мировом масштабе, европейцы и американцы получили бы дополнительные стимулы для структурного реформирования своих экономик, включая малоэффективную систему субсидирования сельхозпроизводителей, и не допустили бы вредного воздействия протекционистских лобби на правительства своих стран. Американцы при этом могли бы на основе взаимности расширить свой доступ на растущий рынок Европейского Союза<sup>66</sup>. Свободная торговля в евроатлантической зоне также могла бы стимулировать рост эффективности американской экономики. Отсутствие взаимопонимания между двумя экономическими гигантами по вопросам дальнейшей либерализации международной торговли, по ряду оценок, могло бы привести к кризису международной торговой системы, которая «склонна к откату назад при отсутствии поступательного движения вперед»<sup>67</sup>.

Политика либерализации торгового режима США поддерживалась и широкими слоями американской общественности. Как

<sup>66</sup> Ibid., p. 61.

<sup>67</sup> Bergsten F. America's Two-Front Economic Conflict // Foreign Affairs. March/April 2001. P. 23.



показал опрос общественного мнения, проведенный Университетом Ратгерс (Rutgers University) в апреле 2001 г., 64% американцев поддержали бы инициативы республиканской администрации Буша-мл. «по снижению торговых барьеров и облегчению импорта и экспорта товаров». По другому опросу, около 79% поддерживали лидерскую роль США в международной торговой либерализации. При этом, даже несмотря на отсутствие взаимности со стороны ЕС, только 28% американских респондентов поддерживали повышение торговых барьеров на ввоз европейской продукции<sup>68</sup>. Прислушиваясь к мнению общественности и экспертов, обеспокоенных судьбой международной торговой системы в долгосрочной перспективе, как демократическая, так и республиканская администрации были в первую озабочены обеспечением благоприятных условий для экономического роста в стране и предотвращения возможного спада. Такой императив диктовал жесткие тактические меры воздействия на ЕС для поддержки американского экспорта, конкурировавших с европейскими американских компаний и глобальных позиций доллара.

Инструменты, применявшиеся США (равно как и Европейским Союзом) в торговых и финансовых спорах, включали в основном арсенал традиционных средств внешнеэкономической политики: ограничение доступа на внутренний рынок, поддержка национальных экспортеров, предъявление претензий через механизмы ВТО и т.д. Тем не менее для достижения экономических целей использовались и политические (экстерриториальный нажим на европейские компании) и, по некоторым оценкам, военные средства (операция против Югославии в 1999 г.). Тактика поведения также в основном была традиционной — принимались симметричные меры в поддержку американских экономических агентов либо в качестве «первого выстрела» под воздействием внутренних лобби и групп интересов, либо в качестве ответа на действия европейцев. Вместе с тем Вашингтон прибегал и к более изощренным моделям поведения, основанным на ряде особенностей ЕС как наднационального образования. В дальнейшем анализе сначала рассматриваются примеры и результаты применения симметричных мер экономическими средствами, а затем —

<sup>68</sup> Program on International Policy Attitudes. Center for International and Security Studies, University of Maryland. International Trade/U.S. Trade Policy Report ([http://www.americans-world.org/digest/global\\_issues/intertrade/tradepolicy.cfm](http://www.americans-world.org/digest/global_issues/intertrade/tradepolicy.cfm), дата посещения 15.07.2004).

тактика неэкономического давления на ЕС по торговым и финансовым вопросам. Во многих случаях, тем не менее, в торговом споре сторонами применялся одновременно полный спектр средств — от протекционистских до политических.

Примерами трансатлантических торговых споров, проводившихся с использованием традиционных средств, стали «банановые войны», проблема экспорта в ЕС американской «гормональной говядины» и дебаты о государственном субсидировании американских экспортеров.

В начале 1999 г. по интересам американских компаний, экспортирующих бананы (прежде всего компании «Чикита»), ударили принятые Европейским Союзом меры по изменению режима импорта бананов из Латинской Америки. Уменьшение квоты на импорт латиноамериканских бананов в пользу африканских привело к тому, что импортировавшиеся американскими компаниями в ЕС бананы стали облагаться пошлинами размером до 100%. Ответом Вашингтона стала жалоба в арбитражный комитет ВТО и угроза ответных санкций. В начале апреля 1999 г. арбитражный комитет вынес решение в поддержку позиции США. Ущерб американских банановых компаний был оценен в 191 млн. долл. в год, и Вашингтон получил официальное разрешение применить санкции к европейским товарам. Тактика симметричных мер в этом случае принесла Соединенным Штатам успех, и Европейская комиссия пошла на уступки, практически восстановив прежнее «банановое статус-кво»<sup>69</sup>.

Менее плодотворной данная тактика проявила себя в споре по поводу «гормональной говядины» — другого крупного события в трансатлантических торговых отношениях в 1990-е годы. Запрет на ввоз мяса животных, при откорме которых использовались гормональные добавки, был введен Европейскими сообществами в 1988 году. США и ряд других стран продолжали производство такого мяса, считая вред, предположительно наносимый таким мясом здоровью, недоказанным. При этом американские власти отвергли предложение ЕС об обязательной маркировке продаваемого в Европе мяса как «сделанного в США». В итоге разбирательств на протяжении 1998-1999 гг. Вашингтону вновь удалось добиться в ВТО признания неправомерности действий европейцев; ВТО определила сумму ущерба, понесенного американ-

<sup>69</sup> Независимая газета. 8.04.1999.

скими компаниями от ограничений на импорт мяса в Европу, в 117 млн. долл. США получили право ввести встречные ограничения на товары из ЕС на аналогичную сумму (о структуре этих ограничений см. ниже). Тем не менее ЕС не пошел на снятие запрета на ввоз «гормональной говядины», а сумма дополнительных ответных пошлин почти в 10 раз уступала сумме ущерба, обозначенной американским Конгрессом<sup>70</sup>.

Еще один торговый спор между США и ЕС, касавшийся запрета на импорт в Европу генетически модифицированных продуктов питания (включая мясо и зерно), разгорелся с новой силой в мае 2003 года. Соединенные Штаты в союзе с Канадой и Аргентиной подали жалобу в ВТО на действия ЕС. Органы ЕС не демонстрировали готовности к компромиссу по этому вопросу не в последнюю очередь потому, что оказались под влиянием неправительственных организаций, выступавших за безопасность импортируемых пищевых продуктов для здоровья жителей ЕС, а также лобби сельхозпроизводителей Евросоюза<sup>71</sup>.

Симметричными «ударами» обменялись стороны и в споре о субсидировании американских экспортеров. В ноябре 2000 г. Европейская комиссия подала иск в ВТО, обвиняя США в отказе отменить с 1 ноября 2002 г. налоговых льгот для американских компаний-экспортеров. В число 6 тыс. субсидируемых компаний попали «Боинг», «Дженерал моторс» и «Майкрософт», а сумма их выгоды от налоговых льгот, по оценке Еврокомиссии, достигала 150 млрд. долл. в год. Свой ущерб европейцы в иске оценили в 4 млрд. долл., настаивая на своем праве на ответные санкции<sup>72</sup>. Разбирательство в ВТО, однако, как обычно, приняло затяжной характер: арбитражное решение было опротестовано ответчиком, и ни одна из сторон не могла на протяжении длительного времени изменить статус-кво.

Приведенные выше показатели указывают на незначительность оспариваемых сторонами сумм в сравнении с общим объемом экономического взаимодействия между трансатлантическими сторонами на протяжении 1990 — начала 2000-х годов. Собственно на торговлю приходится всего около 20% данного объема, причем споры разворачиваются вокруг позиций, доля которых в

<sup>70</sup> См., например: Независимая газета. 18.03, 31.07.1999; 28.11.2000.

<sup>71</sup> Например, о позиции Ассоциации потребителей органических продуктов см.: <http://www.organicconsumers.org> (дата посещения 23.04.2004).

<sup>72</sup> Независимая газета. 14.11.2000.

этом объеме не превышает 1%<sup>73</sup>. Тем не менее торговые споры отравляют атмосферу отношений между США и ЕС, воздействуя на диалог по представляющим взаимный интерес вопросам внешней политики и безопасности. Действия сторон, их экономические институты и процедуры, а также механизмы принятия решений вызывают взаимное раздражение, порождают обвинения в пренебрежении декларируемыми нормами и принципами международной торговли в узконациональных интересах и т.п. Вместе с тем эволюция Европейского Союза действительно ведет к переменам в его институциональной структуре и механизмах принятия решений, что делает для США необходимым адаптацию своей экономической политики в отношении Евросоюза.

Тактика симметричных мер в ответ на ущемление европейцами американских торговых или финансовых интересов потеряла в эффективности после введения в Европе программы Единого рынка и принятия Маастрихтских соглашений, увеличивших способность Европейских сообществ говорить единым голосом по экономическим вопросам. Совокупная мощь экономики ЕС, стоящей за переговорщиками из наднациональной Европейской комиссии, а также нажим со стороны групп интересов внутри США не оставляли им времени ждать, пока соперник начнет ощущать болезненные последствия принятых мер. Поэтому в ряде случаев США прибегли к асимметричному ответу, направленному на внесение раскола в ряды стран — членов ЕС. Так, в споре о преференциях национальным подрядчикам при размещении крупных государственных заказов Вашингтон попытался применить тактику «троянского коня»<sup>74</sup>.

Спор возник, когда, согласившись в 1990 г. на частичное открытие внутреннего рынка государственных заказов в энергетике, транспорте, телекоммуникаций и водоснабжении, Европейские сообщества потребовали взаимности от Соединенных Штатов, чей рынок госзаказов был закрыт дискриминационным по отношению к иностранным компаниям законом «Покупай американское» 1933 года. В случае несогласия с этими требованиями ЕС угрожал отменить действие директивы 1990 г. по отношению к американским компаниям. В качестве ответа Вашингтон объявил о своем намерении вообще запретить закупку по федеральным

<sup>73</sup> Trade Picture — Data Analysis. Economic Policy Institute. 13.02.2004.

<sup>74</sup> См.: Meunier S. Op. cit. P. 127-131.

контрактам товаров и услуг, произведенных в ЕС, однако это только привело к консервации статус-кво, заставив торговых представителей США начать поиск «троянского коня» в лагере европейцев — государства, которое могло бы в сепаратном порядке пойти на соглашение с США и тем самым подорвать единство внутри ЕС. Такую сделку с Соединенными Штатами в сфере телекоммуникаций заключила Германия (формально — на основе американо-германского договора 1954 г., запрещающего торговую дискриминацию). США надеялись, что данная договоренность «прорвет блокаду» со стороны наднациональных органов ЕС. Тем не менее Комиссия приняла решительные меры по возбуждению судебной процедуры против нарушившей законодательство ЕС Германии и объявила сделку Германии с США недействительной. Кроме того, в соответствии с нормами ЕС, решения по вопросам государственных закупок внутри Союза принимались большинством голосов, что помешало Германии нейтрализовать жесткую позицию Еврокомиссии на переговорах с американцами. Окончательное соглашение, достигнутое к апрелю 1994 г., закрепило согласие США с рядом требований ЕС и отказ европейцев от взаимной либерализации телекоммуникационного сектора. (Аналогичным образом американцы поступили и в споре о ввозе в ЕС «гормональной говядины» (обстоятельства спора см. выше). Определяя спектр ответных мер на запрет на импорт такого мяса, введенный европейцами, Вашингтон установил ограничения на ввоз продуктов, производимых в основном во Франции и Германии — главных противниках «гормональной говядины». Под санкции попали, к примеру, такие продукты исключительно французского производства, как гусяная печень, сыр «рокфор» и трюфели.)

Заключение двусторонних договоров со странами — членами ЕС проходило для США более успешно в случаях, когда затронутый вопрос не находился в компетенции наднациональных органов ЕС. Благоприятного результата Вашингтону удалось добиться, например, в либерализации рынка авиаперевозок в Европе. Соединенные Штаты вступили в переговоры о заключении договоров «об открытом небе» с «малыми странами» ЕС — Бельгией, Нидерландами, Финляндией и др., чьи национальные авиаперевозчики, при отсутствии внутренних авиалиний, были особенно заинтересованы в облегченном доступе на рынок международных авиаперевозок, существенную долю которого составляют рейсы между Америкой и

Европой. Против сепаратных сделок «малых стран» с США выступали три крупных государства: Германия, Франция и Великобритания. Европейская комиссия в свою очередь пыталась обеспечить включение авиаперевозок в наднациональную компетенцию, но безуспешно, поскольку большинство стран ЕС были настроены против данной меры. Стратегия Соединенных Штатов, таким образом, заключалась в том, чтобы «работать с каждой страной по отдельности»<sup>75</sup>. Однако Еврокомиссии удалось отвоевать право представлять ЕС в целом на переговорах о международных авиаперевозках, хотя ее мандат был ограничен рядом второстепенных вопросов и не включал принципиального вопроса о европейских и американских правах на воздушные коридоры. К тому же, эти переговоры начались уже слишком поздно для крупных стран ЕС (в октябре 1996 г.) — единого соглашения можно было достичь только на невыгодных для ЕС условиях.

Помимо успеха тактики «разделяй и властвуй», данный пример показал, что отсутствие наднациональной координации политик стран ЕС позволяло Соединенным Штатам ближе продвигаться к реализации своих интересов в отношениях с Западной Европой, чем в ситуации, когда Еврокомиссия выступала от лица «единого фронта» стран — членов Союза.

Пользуясь привлекательностью торгово-экономических отношений с Соединенными Штатами и уязвимостью иностранных (особенно европейских) компаний, действующих на американском рынке и, соответственно, подпадающих под действие американского законодательства, Вашингтон прибегал к попыткам предотвращения связей между европейскими компаниями и третьими странами, например, Кубой и Ираном. В первом случае, вышеупомянутый «закон Хелмса—Бэртона», подписанный президентом Б. Клинтонем в марте 1996 г., предоставлял право американским юридическим и физическим лицам возбуждать в американских судах иски против европейских компаний, чей бизнес на Кубе осуществлялся при использовании экспроприированной режимом Кастро собственности американских заявителей (статья III). Кроме того, руководству таких европейских компаний и членам их семей отказывалось в получении американских виз (статья IV). В ходе последовавших за принятием закона переговоров о смягчении его последствий для ЕС, администрация Клинтона

<sup>75</sup> The New York Times. 24.12.1992.

также прибегла к «двухуровневым играм», представив себя европейцам в качестве «разумного партнера», который не может реализовать свои лучшие намерения в отношении союзников из-за «проблем» с Конгрессом<sup>76</sup>. Экстерриториальный характер носил также принятый в августе 1996 г. «закон д'Амато». Угрожая судебным преследованием компаниям, вложившим более 40 млн. долл. в Иран, Вашингтон стремился предотвратить разработку французскими, российскими и рядом других компаний газовых месторождений Ирана.

Оба раза применение угрозы экстерриториальных санкций вызывало энергичный протест европейцев, не ограничивавшихся политическими заявлениями, а предпринимавших юридические действия с целью опротестовать решения американской администрации. Когда создалась угроза серьезнейшей конфронтации США и ЕС во Всемирной торговой организации по «кубинскому вопросу», стороны достигли компромисса, который заключался в том, что президент Б. Клинтон в апреле 1997 г. отменил действие основного положения закона, вводившего санкции против компаний, поддерживавших экономические отношения с Кубой<sup>77</sup>. Аналогичным образом угроза санкций против участников иранского газового проекта была снята американской администрацией в мае 1998 года.

На основании имеющихся данных и экспертных оценок, можно также выдвинуть гипотезы, касающиеся применения Вашингтоном военно-политических средств для предотвращения негативных для США последствий введения евро и других финансово-экономических мероприятий в Европе. Внешняя и военная политика США очевидным образом строится с учетом торговых и финансовых соображений, а целями ее могут становиться изменение параметров национальной экономики и внешнеэкономических связей, а также создание благоприятных условий для экономического роста и лидерства США в мире. Так, объектом внимания аналитиков стала роль экономических целей в решении о проведении военной кампании НАТО против Югославии весной-летом 1999 года.

Военный конфликт на юго-востоке Европы породил целый ряд проблем: необходимость восстановления югославской экономики, потоки беженцев, усиление криминализированных албанских об-

<sup>76</sup> Roy J. Op. cit. P. 37.

<sup>77</sup> Финансовые известия. 15.04.1997.



щин в Западной Европе и т.д., которые отразились на инвестиционной привлекательности еврозоны и содействовали снижению курса только что запущенной в безналичный оборот единой европейской валюты. Как отмечали ряд наблюдателей непосредственно перед началом военной кампании НАТО в Европе в 1999 г., снижение курса доллара относительно евро «могло бы привести к росту процентных ставок, вызванному стремлением иностранцев получить больший доход в падающей валюте. Рынок акций также мог бы испытать падение, а последующее замедление роста — вылиться в экономический спад. Результатом могло бы стать резкое завершение американского “экономического чуда”»<sup>78</sup>. Следовательно, косовская кампания в числе другого могла быть нацелена и на то, чтобы оказать депрессивное воздействие на европейскую экономику, с которой связывались позитивные ожидания в связи с введением евро в безналичный оборот с начала 1999 года<sup>79</sup>.

Такое воздействие на европейскую экономику сочеталось в результате военной операции с демонстрацией важности той роли, которую американская военная сила играет в Европе. Как отметил американский политолог Дэвид Каллео еще до бомбардировок Югославии, США должны были быть обеспокоены тем, что «по мере того, как Европа очевидным образом становится финансовой и торговой сверхдержавой, неуместность военной гегемонии США в Европе становится все более явной и смущает как Европу, так и Соединенные Штаты»<sup>80</sup>. Были европейцы в состоянии урегулировать косовский кризис самостоятельно или нет, американское участие в ее решении только укрепило сомнения в целесообразности независимого от США европейского проекта, включая введение евро, оборонную идентичность и общую внешнюю политику ЕС. При этом, по итогам операции, не пострадали ни позиции доллара, ни американский фондовый рынок, который, несмотря на вооруженное столкновение в Европе, продолжал стабильно расти на протяжении 1999 года<sup>81</sup>.

<sup>78</sup> Bergsten F. America and Europe: Clash of the Titans? // Foreign Affairs. March/April 1999. P. 28.

<sup>79</sup> В российской печати такие вопросы ставились в ряде публикаций — от озлобленных антизападных до взвешенных аналитических. Из числа последних см., например: Логинов В. Евро — бумеранг для доллара. Америка обороняет в Косово позиции своей валюты // Независимая газета. 16.06.1999.

<sup>80</sup> Calleo D. Op. cit. P. 14.

<sup>81</sup> См., например: Логинов В. Американский синдром. Бомбежки Югославии не ударили по доллару и ценам на нефть // НГ — Политэкономика. 1999. № 6.

Помимо пересмотра ряда аспектов взаимодействия с ЕС и принятия новых мер в отношении Брюсселя, Вашингтон стал уделять более пристальное внимание такому стратегическому направлению внешней политики, как расширение и укрепление региональных экономических интеграционных группировок, построенных на американском лидерстве. Целью экономической интеграции для Соединенных Штатов стало вовлечение в свою орбиту в качестве союзников в переговорах по вопросам международной торговли государств, чья экономики уже были тесно связаны с американской. Предполагалось, что эти государства разделят американские приоритеты и позволят американским торговым представителям с большей эффективностью противостоять давлению со стороны ЕС.

Интеграционные устремления Соединенных Штатов проявились в первую очередь в их политике в отношении Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА)<sup>83</sup>. Заключив соглашение о свободной торговле с Канадой в конце 1980-х годов, президент Дж. Буш-ст. в 1991 г. инициировал переговоры о включении в данный торговый союз Мексики. В августе и декабре 1992 г. были подписаны межправительственные соглашения об учреждении НАФТА. Пришедший на смену Дж. Бушу-ст. Б. Клинтон поддержал идею свободной торговли США с непосредственными соседями и активными переговорами с лидерами Конгресса обеспечил ратификацию Договора о тройственной Североамериканской зоне свободной торговли осенью 1993 года. Подавляющим возражением против НАФТА аргументом стала важность налаживания партнерских отношений с южным соседом и стремление американской администрации противопоставить собственный торговый блок углубляющей свою интеграцию Европе<sup>84</sup>. В качестве следующего шага, Б. Клинтон предложил лидерам государств Северной и Южной Америки заключить к 2005 г. Панамериканское соглашение о свободной торговле (Free Trade Agreement for the Americas — ФТАА). Пока же торговые договоренности с Мексикой и резкое падение стоимости труда в этой стране в связи с финансовым кризисом 1994 г. привели к смещению центров производства комплектующих для американской

<sup>83</sup> Влияние европейской интеграции на взгляды американских политиков на расширение состава участников НАФТА подчеркивает, например, Р. Гилпин. См.: Gilpin R. *Op. cit.* P. 360.

<sup>84</sup> Hyland W. *Op. cit.* P. 70.

промышленности из Восточной Азии (за исключением разве что Китая) в Мексику<sup>85</sup>.

Успешность проекта НАФТА в завоевании более выгодных позиций в диалоге с ЕС была по-разному оценена различными экспертами. Так, Г. Тревертон отмечал, что появление НАФТА (и АТЭС) заставило ЕС в 1993 г. пойти на уступки США, сделавшие возможным окончание Уругвайского раунда ГАТТ<sup>86</sup>. Вместе с тем, высказывались и скептические оценки результатов инициативы по заключению соглашения о зоне свободной торговли. Как отмечал У. Хайленд, «создание такой зоны не дало ощутимого эффекта: Мексика осталась очень бедной страной с огромным разрывом в доходах между бедными и богатыми, отсталой экономикой, разделенным обществом и коррумпированным властным аппаратом»<sup>87</sup>.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе Б. Клинтон также поддержал инициативу предыдущей администрации, участвовавшей в учреждении организации Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) с официальной целью «содействия экономическому динамизму и чувству общности в Азиатско-Тихоокеанском регионе»<sup>88</sup>. На первом саммите АТЭС под Сиэтлом в ноябре 1993 г. была, например, достигнута договоренность об организации Тихоокеанского бизнес-форума АТЭС. На саммите 1994 г. была поставлена цель создать к 2010 г. зону свободной торговли и инвестиций среди развитых государств АТЭС, а к 2020 г. — включить в нее и развивающиеся страны<sup>89</sup>. Выполняя роль механизма, позволяющего США участвовать в планировании и реализации совместных экономических проектов в АТР, АТЭС, тем не менее, в силу широты состава участников (включающего Россию) и довольно слабой институционализации, не могла существенно усиливать американский потенциал конкуренции с ЕС или гораздо более сплоченной Ассоциацией стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), куда США как крупной державе доступ закрыт. По мнению известного американского экономиста директора Института международной экономики Ф. Бергстена, «АТЭС еще только на-

<sup>85</sup> Gilpin R. Op. cit. P. 292-293.

<sup>86</sup> Treverton G. An Economic Agenda for the New Era... P. 65.

<sup>87</sup> Hyland W. Op. cit. P. 73.

<sup>88</sup> См.: <http://www.apecsec.org.sg>.

<sup>89</sup> Там же.

чинает попытки решать проблемы, которые ставит восточноазиатский регионализм»<sup>90</sup>.

В итоге кристаллизация крупных региональных экономических блоков в Европе, Америке (с участием самих США) и Восточной Азии<sup>91</sup> привела к резкому увеличению угрозы многосторонним торговым инициативам, прежде всего в рамках ГАТТ–ВТО. Данное обстоятельство по крайней мере не способствовало реализации американских интересов развития собственной экономики и улучшению позиций США в международной торговле в целом. Так, совместные усилия западноевропейского и восточноазиатского торговых блоков сыграли не последнюю роль в торпедировании на встрече ВТО на уровне министров в Сиэтле в декабре 1999 г. предложений о новом переговорном «раунде тысячелетия» в рамках ВТО. Поэтому в начале XXI века стали звучать громче голоса сторонников многосторонней либерализации торговли как лучшего ответа на торговый регионализм ЕС и Восточной Азии. Предыдущие раунды многосторонних переговоров по либерализации в рамках ГАТТ, включая Уругвайский раунд (1986-1994), инициировались американской администрацией в ответ на усиление региональной экономической интеграции в Европейских сообществах<sup>92</sup>. Тем не менее, как отмечал Ф. Бергстен, возможности администрации Дж. Буша-мл. проводить такую политику были ограничены утратой с 1994 г. упомянутого выше мандата президента на расширенные полномочия в торговых переговорах от лица США, что в свою очередь было обусловлено антиглобалистскими настроениями в Конгрессе и широких кругах американской общественности.

\* \* \*

В середине первого десятилетия XXI века Соединенные Штаты Америки и их европейские союзники связаны исключительно мощными финансовыми и торговыми потоками, пересекающими

<sup>90</sup> Bergsten F. *America's Two-Front Economic Conflict*. P. 21.

<sup>91</sup> Еще до 1990 г. за 60 лет показатель доли внутрирегиональной торговли в общем объеме внешнеторгового оборота стран региона в мировом масштабе вырос с 39 до 52%. По Западной Европе он увеличился за этот период с 51 до 72%, по Северной Америке – с 25 до 31% (были периоды взлета и падений), по Азии – с 46 до 48%. См.: Загашвили В.С. Ук. соч. С. 167-168.

<sup>92</sup> Bergsten F. *America's Two-Front Economic Conflict*. P. 22.

Атлантику в обоих направлениях. В подходах к экономическому взаимодействию с окружающим евроатлантическое сообщество миром у Америки и Европы гораздо больше общего, чем различного. Торгово-финансовые противоречия между трансатлантическими союзниками носят ограниченный характер и не затрагивают заметной доли трансатлантического обмена в сфере экономики. Тем не менее после окончания холодной войны, в отсутствие объединяющей угрозы, данные противоречия обрели значительный потенциал к разрастанию и способны нанести урон трансатлантическому союзу.

Важнейшим институтом, сдерживающим эти противоречия, призван быть тесный военно-политический альянс США и Европы. Именно поэтому как администрация Б. Клинтона, так и менее склонная к опоре на международные союзы администрация Дж. Буша-мл. придавали огромное значение поддержанию жизнеспособности военно-политического взаимодействия с Европой в 1990-е — начале 2000-х годов. Совместная организация обороны и безопасности США и Западной Европы нужна Соединенным Штатам как один из инструментов предотвращения экономического ущерба и недопущения консолидации самостоятельного экономического центра силы в лице ЕС на тех направлениях, где такое единство не отвечает интересам Вашингтона.

Это означает, что поиск взаимосвязи военно-политической стратегии США и их экономических целей методологически оправдан. Соображения о необходимости комплексного подхода к формулированию взаимных интересов трансатлантических союзников (безопасность плюс торговля) высказывал, например, европейский исследователь Барт Керреманс. По его мнению, по крайней мере те из американско-европейских торговых конфликтов, которые обусловлены зачастую иррациональными внутриполитическими интересами в США и странах Евросоюза, вполне можно нивелировать донесением до соответствующих правительств идеи о взаимосвязи интересов безопасности Вашингтона и Брюсселя<sup>93</sup>.

Как показывает анализ, следует с осторожностью относиться к трактовке трансатлантических связей в области экономики как к «подкладке», обеспечивающей стабильное развитие всех прочих (включая военно-политические) аспектов отношений между

<sup>93</sup> См.: Kerremans B. Domestic Politics and the Definition of Transatlantic Trade Relations: Is Security the Missing Link? International Studies Association. 41st Convention. Los Angeles, 14-18.03.2000.

США и их западноевропейскими партнерами. Экономические и военно-политические факторы взаимодействуют здесь более сложным образом. Некоторые исследователи, к примеру, рассматривают группы давления, представляющие американский невоенный бизнес, с одной стороны, и военно-промышленный комплекс (включая государственный аппарат, отвечающий за национальную безопасность) с другой, как конкурирующие за влияние на внешнюю политику США, а не реализующие свои интересы совместно, на основе гармонично сочетающихся и взаимодополняющих целей. Видный американский экономист И. Дестлер даже называет «сообщество интересов безопасности» (security complex) и «сообщество экономических интересов» (economic complex) двумя «конкурирующими субправительствами»<sup>94</sup>.

Популярная в кругах международных аналитиков точка зрения о взаимно стабилизирующем характере взаимодействия экономических и военно-политических факторов отношений США — Западная Европа может оказаться опровергнутой, если военно-политический союз двух сторон будет становиться все более зависимым от торговых и финансовых конфликтов между ними. Прочность трансатлантической связки в условиях нарастающего единства стран Европейского Союза в вопросах международной торговли и финансов будет зависеть от последовательных усилий правительств заинтересованных сторон (прежде всего Соединенных Штатов) по поддержанию единства политики безопасности евроатлантического сообщества под эгидой американских интересов. Таким образом, целенаправленная политика, цементирующая совместную безопасность, представляет собой инструмент скрепления расползающихся под влиянием экономических толчков трансатлантических отношений. Удары, нанесенные трансатлантическому единству иракским вопросом при администрации Дж. Буша-мл., сократили для Вашингтона возможности добиваться выгодных для США условий экономического взаимодействия с европейскими союзниками, объединенными в ЕС.

<sup>94</sup> Destler I. Foreign Policy Making with the Economy at Center Stage // Beyond the Beltway: Engaging the Public in U.S. Foreign Policy / D. Yankelovich, I. Destler (eds.). New York: Norton, 1994. P. 26-42.