

УДК 339.9, 339.54, 339.56

DOI: 10.31857/S268667300013921-3

Торгово-экономические отношения США и Японии: новые тенденции

К.О. Чудинова*Центр североамериканских исследований ИМЭМО РАН,
117997, Москва, Профсоюзная ул., 23.**ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5557-8956> e-mail: Xenia.chudinova@gmail.com**Статья поступила 26.08.2020.*

Резюме: С послевоенного периода Япония оставалась союзником США в геостратегическом плане, а также постепенно стала крупнейшим экономическим партнером. Формированию феномена японского «экономического чуда» очень способствовала помощь США и доступ к американскому рынку.

Однако позднее, чтобы избежать ограничений экспорта (в первую очередь, на продукцию автомобилестроения) и американских тарифов, японские компании создали сеть филиалов в странах Восточной Азии, в том числе в Китае, а также в самих США. Это постепенно привело к формированию в регионе модели «трёхсторонней торговли».

На настоящий момент японская экономика тесно связана как с американской, так и с китайской. В производстве товаров и услуг в рамках цепочек создания добавленной стоимости как на экспорт в США и в страны ЕС, так и для внутрирегиональной торговли задействовано большинство стран АТР.

В условиях американо-китайской торговой войны, последствий пандемии нового коронавируса и воздействия научно-технического прогресса компании активно перестраивают свои сети, чтобы минимизировать потери и риски. В результате противостояния США и Китая и ослабления системы регулирования международных экономических отношений в Азиатско-Тихоокеанском регионе быстрее идут региональные интеграционные процессы. От позиции Японии во многом зависит, каким именно будет взаимодействие между странами региона, будет ли найден противовес Китаю и смогут ли США войти в новые объединения, если откажутся от политики протекционизма.

Ключевые слова: ГЦС, АТР, торговля, сотрудничество

Для цитирования: Чудинова К.О. Торгово-экономические отношения США и Японии: новые тенденции. США & Канада: экономика, политика, культура. 2021; 51(3): 60-72. DOI: 10.31857/S268667300013921-3.

US-Japan Trade and Economic Relations: New Trends

Xenia O. Chudinova*Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian
Academy of Sciences**23, Profsoyuznaya Str., Moscow, 117997, Russian Federation**ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5557-8956>, e-mail: Xenia.chudinova@gmail.com**Received 26.08.2020.*

Abstract: Since the post-war period, Japan has remained a US ally and also gradually became their largest trade partner. The emergence of the Japanese “economic miracle” phenomenon was partly caused by the US assistance and access to the American market.

However, eventually American manufacturers and politicians began to worry about growing Japanese exports and the US trade deficit with Japan. To avoid export restrictions (primarily on automotive products) and US tariffs, Japanese companies created supply networks in East Asia, including China, as well as built plants in the United States. This gradually led to the formation of a “trilateral trade” pattern in the region.

Now most of the Asia-Pacific countries’ economies are intertwined and involved in GVC goods and services production for exports to the United States and the EU as well as for intra-regional trade.

In the context of the US-China trade war, the effects of the new coronavirus pandemic and the impact of technological progress, companies are actively rebuilding their supply networks to minimize losses and risks. Because of the USA and China confrontation and the erosion of global economic system the regional integration processes are developing faster. The position of Japan will be of great importance for the new economic and political order in the Asia Pacific region.

Keywords: GVC, Asia Pacific, trade, cooperation

For citation: Chudinova X.O. US-Japan Trade and Economic Relations: New Trends. USA & Canada: economics, politics, culture. 2020;51(3): 60-72. DOI: 10.31857/S268667300013921-3

ВВЕДЕНИЕ

В ходе предыдущего этапа глобализации в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) сформировалась модель «трёхсторонней торговли», включающая США, Японию, а также Китай и другие страны региона. В рамках этой модели развитые экономики региона, в первую очередь Япония, создавали высококачественные наукоёмкие промежуточные товары, которые затем проходили этап сборки в Китае или в менее развитых экономиках Юго-Восточной Азии и поступали на рынок США для конечного потребления.

На настоящий момент ситуация меняется под воздействием последствий американо-китайской торговой войны и ещё в большей степени – под воздействием нового витка научно-технического прогресса. Новые тенденции хорошо прослеживаются во взаимодействии США и Японии, крупнейших экономик и партнёров в АТР.

«ТРЕХСТОРОННЯЯ ТОРГОВЛЯ» В АТР И ЗАРУБЕЖНЫЕ ФИЛИАЛЫ ЯПОНСКИХ КОМПАНИЙ

Феномен интегрированной Восточной Азии (ВА), «Фабрики Азия», начал формироваться ещё в 1960-х годах с ростом потребительского спроса в США, который могли удовлетворить производства, созданные в азиатских экономиках. С 1970-х по 1990-е годы главную роль в генерации торговых потоков между

странами АТР и США играла Япония [Hook et al., 2012, pp. 215-230]. Такое положение менялось по мере роста экономики Китая, который к концу 2000-х годов опередил Японию и стал ключевым партнёром Америки. Сначала китайская экономика была для США источником импорта, но за первое десятилетие XXI века Китай стал и крупным экспортным рынком, далеко обогнав Японию. Одновременно росло беспокойство американской стороны относительно увеличения дефицита торгового баланса с Китаем [1].

Американские политики уже много десятилетий приписывают дисбалансы торговли как с Японией, так и с Китаем и другими странами ВА «нечестным торговым практикам» этих стран, высокой степени поддержки бизнеса государством, осуществлению госзакупок, закрытости рынка для американских компаний и т.д. [Дмитриев С.С., 2018] Хотя часть этих обвинений справедлива, представляется, что причина отрицательного сальдо торгового баланса США лежит всё же в фундаментальных особенностях функционирования американской экономики и сочетании нормы сбережения и инвестиций. В таком случае борьба с импортом является, скорее, борьбой с симптомами, нежели решением проблемы [2].

На 2019 г. крупнейшими партнёрами США по валовому объёму торговли товарами были Мексика и Канада (экспорт и импорт составили 614,5 млрд долл. для Мексики и 612,4 млрд долл. для Канады, это суммарно 29,6% всего объёма торговли товарами, который в 2019 г. равнялся 4,144 трлн долл.), за ними шёл Китай (558,9 млрд долл., 13,5%), и на четвёртом месте была Япония (218,3 млрд долл., 5,3% всей торговли товарами) [3].

Введённые США и Китаем тарифы привели к тому, что американский экспорт товаров и услуг в Китай в 2019 г. составил 164,5 млрд долл., что на 8,2% меньше, чем в 2018 г. А импорт из Китая номинально сократился на 15,5% по сравнению с 2018 г. и составил 472,3 млрд долл. В результате дефицит США в торговле с Китаем уменьшился до 307,8 млрд долл. [4].

Однако, хотя уменьшился импорт из Китая, предсказуемо вырос импорт из стран ВА, Европы и Мексики. Многие экономисты соглашаются, что введённые тарифы приведут к неопределённости, спаду и возникновению эффекта отклонения торговли, а также к росту цен на товары, облагаемые пошлиной, и перенесению расходов на покупателей, но вряд ли будут способствовать созданию большого числа рабочих мест в США и снижению дефицита торгового баланса [5; 6; 7; 8].

Также можно предположить, что показатель снижения дефицита торговли с Китаем за 2019 г. не отражает полноты картины, поскольку многие компании просто отправляют товары через другие страны, где в них вносятся минимальные изменения, чтобы формально они импортировались не из Китая, или ищут других поставщиков. Таким образом, дефицит торгового баланса «мигрирует», но не исчезает.

Постепенный рост экономики Китая и его значения как торгового партнёра США необходимо рассматривать в контексте глобализации, деятельности ТНК и создания региональных цепочек добавленной стоимости, в том числе сформированных японскими компаниями для удешевления производства и обхода торговых барьеров на пути к американскому рынку.

Более широкое понимание структуры торговли США с крупнейшими партнёрами даёт взгляд с точки зрения создания добавленной стоимости. На 2015–2016 гг. (годы, по которым в международных базах имеется значительный массив данных по цепочкам создания добавленной стоимости), до избрания Д. Трампа президентом США, тенденции и перспективы были видны довольно чётко.

Крупнейшими торговыми партнёрами США в 2015 г., как по валовому объёму торговли, так и по показателям добавленной стоимости, были Китай, Канада и Мексика. Этот результат вполне понятен с учётом того, сколько американских компаний перевели своё производство в Мексику и Канаду после заключения НАФТА.

Крупнейшим экспортным рынком по валовому объёму продукции в 2015 г. была Канада (13,5%), за ней шли Китай (11,7%) и Мексика (9,6%). Однако наиболее значимым с точки зрения добавленной стоимости рынком сбыта был Китай (12,6%), а уже за ним следовали Канада (12,1%) и Мексика (7,2%). Объём американской продукции, поступившей на китайский рынок, оцененный по добавленной стоимости, превышал объём валового экспорта США в Китай. Это означает, что часть американских продуктов реэкспортировалась на китайский рынок через другие страны.

По объёмам валового импорта в США в 2015 г. первое место занимал Китай (19,3%), затем Канада (12,1%), потом Мексика (10,8%). С точки зрения добавленной стоимости первое место также занимал Китай – на него приходилось 19,6% американского импорта, на Канаду – 9,8%, на Мексику – 7,3% [9].

Япония по обоим показателям занимала в 2015 г. четвёртое место как в экспорте, так и в импорте [9].

Для японских компаний в 2015 г. крупнейшим рынком сбыта с точки зрения валового экспорта (22,1%) был Китай, но вторым по величине был американский рынок (18,7%). Если смотреть по добавленной стоимости, важнейшим оставался американский рынок (22,2%), за ним шёл китайский (20,6%), а потом южнокорейский (4,4%). По объёмам валового импорта в Японию в 2015 г. первое место занимал Китай (23%), затем США (14,7%). С точки зрения цепочек добавленной стоимости ситуация выглядит так же: на Китай приходилось 22,2% японского импорта, на США – 16,4% [10].

Таким образом, крупнейшим рынком сбыта для японских производителей, если смотреть на валовой экспорт, в 2015 г. был Китай. Но важнейшим конечным направлением экспорта с точки зрения цепочек добавленной стоимости всё же оставались Соединённые Штаты. И если оценивать по добавленной стоимости, объём японской продукции, поступившей на американский рынок, превы-

шал объём валового экспорта, направленного напрямую из Японии. Это позволяет предполагать, что значительная часть японских продуктов реэкспортируется на рынок США через третьи страны, то есть через Китай и других региональных партнёров Японии (Республику Корея, Тайвань, Таиланд), с которыми японская экономика тесно связана производственно-сбытовыми цепочками, в соответствии с моделью «трёхсторонней торговли» [10].

По данным Министерства экономики, торговли и промышленности Японии, коэффициент зарубежного производства (*overseas production ratio*)* японских компаний продолжал расти, и важность операций за рубежом возрастала. На 2016 г. он составлял 23,8%, таким образом около четверти общего объёма промышленного производства Японии приходилось на зарубежные филиалы, в том числе, в Соединённых Штатах [11].

За десятилетия тесного экономического взаимодействия Японии и США японские фирмы создали в Америке сеть предприятий. В 2017 г. Япония была вторым крупнейшим инвестором в экономику США после Великобритании – японские накопленные ПИИ составили впечатляющие 469 млрд долл. (12%). На филиалах японских предприятий в США в 2017 г. было непосредственно занято 885,2 тыс. человек, продажи составили 834,7 млрд долл. Были высоки затраты на НИОКР: 8,828 долл. на одного работника [12].

Данные по прямому экспорту из Японии в США также указывают на значимость филиалов японских компаний в США для двусторонней торговли. В структуре японского экспорта в Америку за 2016 г. на готовые товары приходилось 57,6%, а на промежуточные – 42,4%. В категорию готовых товаров входили: транспортные средства (автомобили) – 33%; продукция общего машиностроения (строительная техника, оборудование для производства полупроводников и т. д.) – 12%; продукция электромашиностроения (генераторы для автомобилей) – 5%; прецизионное оборудование – 2%; химикаты – 2%; другое – 4%. В категорию промежуточных товаров входили: транспортные средства (автозапчасти, запчасти для самолётов и т. д.) – 10%; продукция общего машиностроения (двигатели, газовые турбины и т. д.) – 10%; электротехника (аккумуляторы, полупроводники и т. д.) – 7%; химикаты (сырьё для фармацевтической продукции, химикаты для производства полупроводников, пластмассы для автомобилей и т. д.) – 6%; сталь и металлы – 4%; другое – 5%. Исходя из объёмов промежуточных товаров, можно сделать вывод, что большой объём комплектующих (таких как автозапчасти) доставлялся из Японии на заводы японских компаний в Соединённых Штатах [11]. Это согласуется с данными Бюро переписи США, по которым доля внутрифирменного импорта товаров из Японии в США в 2019 г. составляла 77% (111 из 144 млрд долл.). К сожалению, в данных отсутствует разде-

* Коэффициент производства зарубежных филиалов = продажи зарубежных филиалов / продажи зарубежных филиалов + продажи отечественных компаний.

ление между импортом из американских филиалов в Японии и из японских материнских компаний, но данный показатель всё равно является высоким [13].

В структуре импорта Японии из США в 2016 г. на готовые товары приходилось 41,8%, на промежуточные товары – 58,2%. В категорию готовых товаров входили: продовольственные товары – 12%; транспортные средства (самолёты, продукция военного назначения) – 7%; химические вещества (фармацевтические препараты и т. д.) – 5%; прецизионное оборудование (медицинское оборудование, контрольно-измерительное оборудование и т. д.) – 5%; продукция общего машиностроения (оборудование для производства полупроводников и т. д.) – 5%; другое (природные ресурсы и т. д.) – 9%.

В категорию промежуточных товаров входили: химикаты – 15%; продукция общего машиностроения (продукция военного назначения, газовые турбины, детали для оборудования для производства полупроводников и т. д.) – 10%; электрооборудование (запчасти для смартфонов, полупроводники и т. д.) – 8%; продовольственные товары – 6%; дерево, бумага, целлюлоза – 5%; другое – 13% [11].

Можно отметить, что, хотя между США и Японией осуществлялся обмен высокотехнологичными товарами с высокой капиталоемкостью, что характерно для торговли между развитыми странами, японский импорт из США отличался наличием большой доли трудоёмкой продукции. Япония является одним из крупных рынков для американских производителей сельскохозяйственной продукции. В рамках соглашения о торговле между США и Японией, вступившего в силу в начале 2020 г., США были крайне озабочены расширением доступа к японскому рынку для своих фермеров, пострадавших от введения Китаем ответных тарифов на американскую сельскохозяйственную продукцию.

Трудно переоценить важность американского рынка для стран Восточной Азии, экономики которых были ориентированы в первую очередь на экспорт и развивались по образцу японской экономики, постепенно интегрируясь всё глубже в региональные цепочки создания добавленной стоимости. Однако структура спроса и предложения в АТР на современном этапе меняется, всё дальше отходя от «трёхсторонней модели» торговли.

РОСТ ЗНАЧИМОСТИ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ В АТР

Доля Азии в мировой торговле товарами выросла с 25% в 2000–2002 гг. до 33% в 2015–2017 гг. Крупнейшими источниками экспорта были Китай, Япония и Республика Корея, на них в 2015–2017 гг. в совокупности пришлось 68% всего экспорта экономик Азии, и 64% импорта. 60% торговли товарами и 60% торговли услугами в 2017 г. приходилось на внутрирегиональную торговлю, которая с 2000 г. выросла четырёхкратно. Эта тенденция отражает рост внутреннего потребления в странах Азии, которое увеличилось с 23 до 28% за период 2000–2017 гг. В Китае доля валового экспорта в валовом выпуске снизилась с 17,2% до 10% за 2007–2017 годы.

Другим фактором роста стало формирование производственно-сбытовых цепочек внутри стран региона. Развивающиеся экономики осваивают выпуск более сложных изделий, и, следовательно, в меньшей степени зависят от импорта промежуточных товаров и готовых продуктов [14].

Как показывают данные, ещё до мер, принятых администрацией Д. Трампа по «защите» американского рынка от иностранной продукции, степень зависимости Китая от экспорта относительно снижалась, а важность внутрирегиональной экономической интеграции возрастала.

Одновременно за десятилетие 2005-2015 гг. возросла зависимость американских производителей от конечного спроса на зарубежных рынках. В 2015 г. около 9,7% добавленной стоимости, созданной американскими компаниями, было предназначено для потребления за рубежом, в то время как в 2005 г. эта доля составляла 7,6%. Это особенно проявлялось в экспорте промышленных товаров, но верно и для экспорта услуг [9].

Перемены хорошо заметны на примере торговли США с Японией. Если брать показатели продаж и закупок производственных филиалов японских фирм за рубежом, то раньше большую долю составляли продажи филиалов, расположенных в США. Но этот показатель значительно снизился в результате глобального финансового кризиса, и сейчас объём продаж в Азии, особенно в Китае, приближается к объёму продаж в США [11].

Положение зарубежных компаний на американском рынке осложняется в результате торговой войны. В конце 2019 г. Японская организация по развитию внешней торговли (JETRO) провела опрос филиалов японских производственных компаний в США. 40% компаний сообщили, что на их деятельность негативно повлияли изменения экономической обстановки. В особенности выросли затраты на закупки, в том числе из-за рубежа. Наибольший отрицательный эффект, по их отзывам, оказали тарифы на китайский импорт, введённые в рамках раздела 301 закона «О торговле», а также тарифы на импорт стали и алюминия.

Почти 40% компаний сказали, что они поменяли или будут менять источники поставок. 108 из этих предприятий ранее осуществляли закупки у предприятий в Китае, 37 – в Японии, 28 – в самих США. После коррекции источников поставок в Китае продолжают закупать товары 12 компаний, в Японии – 45, а в Штатах – 53. Однако остальные ищут поставщиков в странах ЮВА (31 компания в Таиланде, 27 – во Вьетнаме) и в Мексике (22 компании). При этом те фирмы, которые переключились на закупки у поставщиков из самих США, сообщали, что иногда не могут найти нужные запчасти, а неопределённость ситуации мешает американским производителям расширять мощности и выпускать новые виды продукции. Те же, кто занялся поиском ресурсов в странах ЮВА, жалуются на недостаточность инфраструктуры и отсутствие экономии на издержках [15].

Протекционистские меры, введённые США против японского импорта в 1970–1980-х годах, наряду с объективными экономическими причинами, привели к перераспределению японских производственных сетей по всему Азиатско-

Тихоокеанскому региону, быстрому росту инвестиций в экономики Азии и образованию региональных торговых блоков. Нынешние торговые барьеры, созданные Америкой, могут также подтолкнуть страны региона к дальнейшей интеграции.

США И ЯПОНИЯ НА ОЧЕРЕДНОМ ЭТАПЕ ИНТЕГРАЦИИ В АТР: НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

В АТР последние годы развивается новый этап регионального взаимодействия. На страны воздействует ряд факторов, и к числу самых важных нужно отнести развитие научно-технического прогресса – «четвёртую промышленную революцию».

Развитие глобальных цепочек создания стоимости представляет собой нечто большее, чем просто торговля составляющими и компонентами. В его основе лежат: торговля товарами, особенно промежуточными; инвестиции в производственные мощности, обучение персонала, технологии и долгосрочные отношения между бизнес-партнёрами; использование инфраструктуры и ИКТ для координации производственного процесса и перемещения комплектующих между странами; трансграничные потоки конструкторских и прочих ноу-хау, которые регулируются законодательством о защите интеллектуальной собственности, потоки неизмеряемых активов и т.д. [16].

На новом витке научно-технического прогресса (НТП) ГЦС становятся более наукоёмкими. Страны Азии активно вкладывают в развитие наукоёмких отраслей, а в некоторых секторах лидируют по объёму инвестиций. По ППС, 41% общемировых инвестиций на НИОКР пришлось на страны Азии в 2015-2017 гг. Максимальные вложения в развитие НИОКР и инноваций в 2017 г. осуществляли Республика Корея (65 млрд долл., или 4,2% ВВП), Япония (153 млрд долл., или 3,1%), Сингапур (7 млрд долл., или 2.2%) и Китай (225 млрд долл., или 2,1% ВВП). На Азию в 2018 г. приходилось уже 47% мирового финансирования стартапов. Важно сказать, что в 2017 г. 70% венчурного финансирования осуществлялось между странами региона [14].

Когда в 1990-е годы Республика Корея и Тайвань стали в высшей степени конкурентоспособны в производстве высококачественных товаров широкого потребления, а Китай занял позицию «сборочного цеха», многие японские компании были вынуждены выбрать себе новые ниши. Они сосредоточились на освоении следующего, верхнего «этажа» технологического процесса: на производстве высокотехнологичных материалов, комплектующих и оборудования, которые было сложно воспроизвести. По мере распространения в 1990-х годах региональных ГЦС и снижения торговых барьеров и транзакционных издержек, японские компании окончательно заняли своё место на переднем крае выпуска инновационной продукции, которая к тому же была высокоприбыльной [17]. Япония является лидером в робототехнике, разработках в сфере создания искус-

ственного интеллекта (ИИ) и производстве медицинского оборудования и фармацевтических препаратов.

Применение инноваций, защита интеллектуальной собственности, отсутствие барьеров и свободное перемещение товаров, услуг и факторов производства регулируются соглашениями «нового типа» о создании зон свободной торговли, или об экономическом партнёрстве. Они во множестве заключались в АТР в последние три десятилетия. Именно к таким соглашениям относилось Транстихоокеанское партнёрство (ТТП).

До избрания Д.Трампа президентом, США поддерживали создание Транстихоокеанского партнёрства, зоны свободной торговли «нового типа», которая задавала бы высокие стандарты либерализации рынка для региона [Лебедева Л.Ф., 2017]. Поскольку переговоры о Всеобъемлющем региональном экономическом партнёрстве шли с переменным успехом, Китай, возможно, захотел бы присоединиться к ТТП, и его предложение было бы принято на условиях отказа от «нерыночных» элементов китайской экономики.

После выхода США из ТТП в 2017 г. соглашение было сохранено усилиями Японии, с некоторыми изменениями подписано оставшимися 11 странами и вступило в силу.

На настоящий момент, когда экономики региона остро нуждаются в максимальной стабильности и предсказуемости обстановки, чтобы справиться с последствиями пандемии нового коронавируса и экономическим кризисом, США продолжают эскалацию торговой войны с Китаем. Логично, что страны АТР и их партнёры будут стараться заключить многостороннее торговое соглашение или стать частью уже имеющегося. К примеру, в июне 2020 г. Великобритания выразила своё желание присоединиться к Всеобъемлющему и прогрессивному соглашению о Транстихоокеанском партнёрстве (ВПТТП) [18], а Вьетнам ратифицировал соглашение о свободной торговле с ЕС [19].

Активно ведутся переговоры по ВРЭП-15 (пока без участия Индии) и есть большая вероятность, что в 2020 г. соглашение будет подписано. Крайне важно, что в соглашении оговариваются преференции для товаров регионального производства. Разумеется, это может ухудшить положение компаний из США [20].

Таким образом, в регионе сложилась крайне необычная ситуация, когда США, вероятно, не будут (хотя бы какое-то время) участвовать в самых перспективных интеграционных проектах – ВПТТП и ВРЭП. В то же время предложенный Японией и поддерживаемый США формат «Свободного и открытого Индо-Тихоокеанского региона» не имеет достаточно структурированной программы. К тому же взгляды США и Японии на сдерживание Китая существенно расходятся.

По оценкам нового исследования Института Петерсона, участие во ВРЭП может увеличить реальный национальный доход Китая на 100 млрд долл. к 2030 г., если торговая война продолжится. Доходы Японии вырастут на 46 млрд долл., Республики Корея – на 23 млрд [21].

Параллельно идут переговоры о заключении трёхстороннего соглашения о создании зоны свободной торговли между Японией, Китаем и Республикой Корея. Оно сможет восполнить пробелы ВРЭП и способствовать более глубокой интеграции между тремя экономиками.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Стабильный Азиатско-Тихоокеанский регион, развивающийся в рамках либерализации и открытия рынков, безусловно, полностью отвечает интересам США. Однако трудно рассчитывать, что такие условия сохранятся там без участия и поддержки Америки. Китай пока является крупнейшей экономикой АТР, и ни одна страна, кроме Соединённых Штатов, в одиночку не сможет уравнивать его политические амбиции. Преследуя политику «Америка прежде всего», США рискуют остаться в стороне от интеграционных процессов в регионе.

Япония может получить максимум выгоды от участия во всех важнейших региональных интеграционных проектах. Однако её положение остаётся сложным, поскольку экономически Япония тесно связана с Китаем, но её военная безопасность обеспечивается за счёт союза с США. В то же время Япония активно диверсифицирует свои производственные сети и развивает собственные инфраструктурные проекты в АТР, но также поддерживает и отдельные китайские инициативы. В условиях торговой войны и роста напряжённости Японии придётся очень осторожно выбирать линию поведения, чтобы не оказаться между США и Китаем.

К тому же, между крупнейшими мировыми экономиками началась и будет развиваться крайне острая конкуренция за лидерство в прорывных новых технологиях. Здесь Соединённые Штаты, безусловно, могли бы найти почву для более масштабного сотрудничества с Японией, своим давним союзником и партнёром.

Экономическое сотрудничество между США и Японией важно не только с точки зрения развития их двусторонних отношений, но и для обеспечения функционирования системы понятных правил и высоких стандартов, согласно которым в регионе будут в дальнейшем осуществляться торговля, технологические обмены, движение факторов производства.

В 2021 г. Япония будет председательствовать в ВПТТП. Она могла бы содействовать возвращению США в число участников соглашения, что существенно повысило бы его ценность для других экономик. Для самих Соединённых Штатов, помимо экономических выгод, возвращение в ВПТТП предполагало бы дополнительные возможности оказывать воздействие на дальнейшее развитие региона.

ИСТОЧНИКИ

1. Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks. World Trade Organization, April 12, 2013. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_tradepat_globvalchains_e.pdf (accessed 02.06.2020).
2. Bown C.P., McCulloch R. 2009. US-Japan and US-PRC Trade Conflict: Export Growth, Reciprocity, and the International Trading System. ADBI Working Paper 158. Tokyo: Asian Development Bank Institute. Available at: <http://www.adbi.org/working-paper/2009/11/05/3360.us.japan.us.prc.trade.conflict/> (accessed 28.05.2020).
3. Top Trading Partners - Total Trade, Exports, Imports. US Census Bureau. 2020. Available at: Census <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1912yr.html#def> (accessed 06.07.2020).
4. China - International Trade and Investment Country Facts. Bureau of Economic Analysis. Available at: <https://apps.bea.gov/international/factsheet/factsheet.cfm?Area=650&UUID=44241c3a-99d5-4e75-a424-06cc03e59c24> (accessed 04.07.2020).
5. Yukon, Smith Jeremy. In U.S.-China Trade War, New Supply Chains Rattle Markets. Carnegie Endowment for International Peace. June 24, 2020. Available at: <https://carnegieendowment.org/2020/06/24/in-u.s.-china-trade-war-new-supply-chains-rattle-markets-pub-82145> (accessed 03.07.2020).
6. Nicita Alessandro. Trade and trade diversion effects of United States tariffs on China. UNCTAD Research Paper No. 37. UNCTAD. November 2019. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ser-rp-2019d9_en.pdf (accessed 02.07.2020).
7. Amiti M., Ressing S.J., Weinstein D.E. Who's Paying for the US Tariffs? A Longer-Term Perspective. NBER Working Paper No. 26610. NBER. January 2020. Available at: <https://www.nber.org/papers/w26610.pdf> (accessed 30.06.2020).
8. Bown C. There Is Little Dignity in Trump's Trade Policy. Workers Were Never at the Heart of the President's Plan. Foreign Affairs. July 9, 2020. Available at: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-07-09/there-little-dignity-trumps-trade-policy> (accessed 09.07.2020).
9. Trade in Value Added: United States. OECD. December 2018. Available at: <https://www.oecd.org/industry/ind/TIVA-2018-United-States.pdf> (accessed 02.07.2020).
10. Trade in Value Added: Japan. OECD. December 2018. Available at: <https://www.oecd.org/industry/ind/TIVA-2018-Japan.pdf> (accessed 02.07.2020).
11. White Paper on International Economy and Trade 2019. Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) of Japan. November 22, 2019. Available at: <https://www.meti.go.jp/english/report/data/gIT2019maine.html> (accessed 02.02.2020).

12. Japan - International Trade and Investment Country Facts. Bureau of Economic Analysis. Available at: <https://apps.bea.gov/international/factsheet/factsheet.cfm?Area=614&UUID=2273a313-667a-4442-8d98-a8db8c293290> (accessed 04.07.2020).
13. U.S. Related-Party Trade Database. US Census Bureau. 2019. Available at: <https://relatedparty.ftd.census.gov/> (accessed 17.06.2020).
14. The future of Asia: Asian flows and networks are defining the next phase of globalization. McKinsey Global Institute. September 2019. Available at: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Asia%20Pacific/The%20future%20of%20Asia%20Asian%20flows%20and%20networks%20are%20defining%20the%20next%20phase%20of%20globalization/MGI-Future-of-Asia-Flows-and-Trade-Discussion-paper-Sep-2019.ashx> (accessed 02.07.2020).
15. FY2019 JETRO Survey on Business Conditions for Japanese Companies in U.S. (38th annual survey). JETRO. 2019. Available at: <https://www.jetro.go.jp/en/news/releases/2020/6aac5879159037cb.html> (accessed 06.07.2020).
16. Global value chains in a changing world. WTO. 2013. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradeglobalvalue13_e.pdf (accessed 04.06.2020).
17. Katada Saori N., Nakagawa Junji, and Schaede Ulrike. Charting a Path for a Stronger U.S.-Japan Economic Partnership. NBR. February 14, 2019. Available at: <https://www.nbr.org/publication/charting-a-path-for-a-stronger-u-s-japan-economic-partnership/> (accessed 02.02.2020).
18. Easton Y. The UK Wants to Join CPTPP. That's Good News for Japan. The Diplomat. June 24, 2020. Available at: <https://thediplomat.com/2020/06/the-uk-wants-to-join-cptpp-thats-good-news-for-japan/> (accessed 02.07.2020).
19. Nguyen T. Vietnam Ratifies EU Free Trade Agreement, What's Next? The Diplomat. June 22, 2020. Available at: <https://thediplomat.com/2020/06/vietnam-ratifies-eu-free-trade-agreement-whats-next/> (accessed 06.07.2020).
20. Hufbauer G.C., Schott J.J. and Lu Z. China and the Trans-Pacific Partnership: In or out? Peterson Institute for International Economics. June 23, 2020. Available at: <https://www.piie.com/blogs/trade-and-investment-policy-watch/china-and-trans-pacific-partnership-or-out> (accessed 02.07.2020).
21. Petri P.A., Plummer M.G. East Asia decouples from the United States: Trade war, COVID-19, and East Asia's new trade blocs. Peterson Institute for International Economics. June 2020. Available at: <https://www.piie.com/publications/working-papers/east-asia-decouples-united-states-trade-war-covid-19-and-east-asias-new> (accessed 30.06.2020).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Дмитриев С.С. 2018. Предсказуемо непредсказуемая торговая политика – США против всех. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. Т. 11. № 2. С. 113–132. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-2-113-132

Лебедева Л.Ф. 2017. Трансконтинентальные партнерства на перепутье: фактор, риски, последствия. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 10 (4). 54–69. DOI: 10.23932/2542-0240-2017-10-4-54-69

REFERENCES

Hook Glenn D., Gilson Julie, Hughes Christopher W., Dobson Hugo. 2012. Japan's International Relations. Politics, Economics and Security. Routledge.

Dmitriev S.S. 2018. Predskazuemo nepredskazuemaia torgovaia politika – SShA protiv vseh [Predictably Unpredictable Trade Policy – the United States versus All Others] (In Russ.). *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 11, no 2, pp. 113–132 (in Russ.). DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-2-113-132

Lebedeva L. F. 2017. Transkontinental'nye partnerstva na pereput'e: faktor, riski, posledstviia [Trans-continental Partnerships at the Crossroads: factors, risks, consequences] (In Russ.). *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, 10 (4). 54–69. DOI: 10.23932/2542-0240-2017-10-4-54-69

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

ЧУДИНОВА Ксения Олеговна, научный сотрудник, Центр североамериканских исследований ИМЭМО РАН Российская Федерация, 117997, Москва, Профсоюзная ул., 23.

Xenia O. CHUDINOVA, Research Fellow, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences. 23, Profsoyuznaya Str., Moscow, 117997, Russian Federation.