

Как мы уже неоднократно отмечали, крупнейшими по спросу регионами в мире являются США и Евросоюз. А в последнем, что естественно, состоит Германия. Этот спрос частично удовлетворяется за счет импорта из стран, не входящих в «атлантическое единство», а частично – за счет «внутреннего» с точки зрения этого объединения производства. И вот здесь возникает довольно любопытное обстоятельство.

Как мы уже неоднократно отмечали, главный механизм кризиса – падение совокупного спроса. Причем падает он, так сказать, первично в США, но поскольку значительную часть своих доходов Европа получает от экспорта в США, то падение спроса в этой стране вызывает и падение спроса в ЕС. А вот производственные мощности никак не падают, более того, они даже частично растут, поскольку инвестиционный процесс притормозился, но пока не остановился. И получается, что США и ЕС начинают конкурировать, чьим производством этот (падающий!) спрос будет удовлетворяться.

Основной фактор тут, как понятно, один: это – издержки производства. У кого они ниже, тот может снизить цены (предложить локальные скидки и льготы покупателям, облегчить постпродажное обслуживание и т. д.) и, соответственно, увеличить продажи. А издержки зависят в основном (в краткосрочном плане) от стоимости рабочей силы и стоимости кредита. Поскольку в США и ЕС разные валюты, то при трансграничной торговле ключевым элементом станут кросс-курсы валют: чем выше курс доллара относительно евро, тем больше экспорт Европы, тем сильнее загружены европейские производственные мощности, тем выше оптимистические настроения в европейских странах, в первую очередь в Германии. И, соответственно, чем ниже евро, тем большую часть внутреннего спроса США «закрывают» собственным производством, тем лучше обстоят дела в этой стране. По выражению Олега Григорьева, сейчас идет постоянное «перетягивание качелей» между США и ЕС, перетягивание все время падающего спроса.

В начале текущего года Евросоюз блестяще «отыграл» бюджетные и долговые проблемы Греции и ряда других стран – своих членов. Евро резко упал, и последствия

не замедлили сказаться: экономические показатели ЕС улучшились, причем в Германии (основном экспортере в США) – весьма существенно. Индексы оптимизма полезли вверх, и на июньских саммитах G8 и G20 страны ЕС, входящие в эти объединения, демонстрировали показательную жесткость, требуя прекратить любые программы поддержки экономики. Позиция естественная: поскольку денежная политика европейского Центробанка изначально более жесткая, чем у Федеральной резервной системы США (частного центробанка этой страны), то ужесточение своей политики со стороны ФРС существенно уменьшило вероятность снижения курса доллара. Скорее наоборот, он бы вырос еще сильнее.

Но, скорее всего, денежные власти США понимали это все не хуже европейцев. И вот руководитель ФРС Бен Бернанке в своих выступлениях начинает пугать политиков и инвесторов продолжением кризиса, а ФРС увеличивает свои программы поддержки экономики. И что же мы видим?

Индекс деловых ожиданий в Германии, рассчитываемый ежемесячно Центром экономических исследований (ZEW), в августе снова упал, на этот раз – на 7,2 пункта. В этом месяце он установился на отметке 14 пунктов. По итогам июля падение индекса составило 7,5 пункта – до 21,2 пункта. Опубликованный показатель вновь оказался значительно ниже прогнозов. Аналитики, опрошенные агентством Reuters, в среднем ожидали снижения индикатора на 1,2 пункта – до 20 пунктов. Немецкий индекс ZEW падает уже четвертый месяц подряд. За это время он потерял около 40 пунктов. Судя по обнародованным данным, всего за несколько месяцев немецкий бизнес перешел от эйфории в апреле (индекс ZEW тогда достигал 53 пунктов) до полного уныния в августе.

Как видим, все происходит в точности по тем прогнозам, которые описаны в начале нашего текста. И сегодня власти ЕС (и Германии) должны вновь решать для себя насущный вопрос: как получить доступ к американскому потребителю, который не только дает доход европейским компаниям, но и позволяет им совершать новые траты (в т. ч. выплачивая зарплату своим сотрудникам) в Европе, т. е. увеличивая внутренний европейский спрос. Как это сделать сегодня, не очень понятно, поскольку евро пока явно падать не хочет. Впрочем, завтра все может измениться.

У руководителей США – свои проблемы. Программы поддержки не просто опускают доллар, они еще и повышают вероятность начала высокой инфляции. А инфляция, помимо всего прочего, обесценивает совокупный спрос. И не исключено, что попытки «отыграть» у Европы часть внутреннего рынка могут привести к тому, что общий объем этого рынка сократится сильнее, чем он прирастет за счет падения европейского экспорта в США.

Пока, судя по всему, никакого окончательного решения у властей США нет. Последнее заседание ФРС и заявления экспертов (в т. ч. и членов Комитета по открытым рынкам ФРС США) показывают, что они не понимают, как будут развиваться события и к каким последствиям это приведет. Соответственно, не знаем этого и мы. Но само понимание сути конфликта «доллар vs евро» у нас есть – и это может оказаться полезным.

Источник: Fintimes.km.ru