

Учебник



Экономика США: ресурсы, структура и динамика

Под редакцией
профессора В. Б. Супяна

магистр

Допущено Учебно-методическим
• объединением вузов России •

Допущено Учебно-методическим объединением вузов Российской Федерации по образованию в области международных отношений в качестве учебника для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки (специальностям) «Международные отношения» и «Зарубежное регионоведение»

338.73 (07)

Э 40

ИНСТИТУТ США И КАНАДЫ РАН



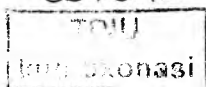
Экономика США: ресурсы, структура и динамика

Учебник

Под редакцией

доктора экономических наук,
профессора В. Б. Суляна

837045



ОИИ



Москва
магистр
ИНФРА-М

2014

338 (73) (07)

УДК 33(73)(075.8)
ББК 65.9(7Сое)я73-1
Э40

Рецензенты:

академик *Н.И. Иванова*

(первый заместитель директора ИМЭМО РАН);

д-р экон. наук, проф. *В. М. Кудров*

(профессор НИУ–ВШЭ, руководитель Центра международных
экономических сопоставлений Института Европы РАН,
лауреат Государственной премии СССР)

Авторский коллектив:

В. С. Васильев, д-р экон. наук — гл. 6, 14, 15; *А. В. Корнеев*, канд. экон. наук — гл. 1, 8 (в соавторстве с канд. экон. наук *В. И. Соколовым*); *Г. Б. Кочетков*, канд. экон. наук — гл. 4, 5, 10 (10.3); *Л. Ф. Лебедева*, д-р экон. наук, проф. — гл. 16, 17, 18, 19 (19.1–19.3); *М. А. Портной*, д-р экон. наук, проф. — гл. 3; *А. И. Рей*, канд. экон. наук — гл. 7, 13; *В. И. Соколов*, канд. экон. наук — гл. 1, 8 (в соавторстве с канд. экон. наук *А. В. Корнеевым*); *И. Ю. Соколова*, канд. экон. наук — гл. 10 (10.1, 10.2); *В. Б. Супян*, д-р экон. наук, проф. — Предисловие, гл. 2, 12, 19 (19.4); *Н. А. Шведова*, д-р истор. наук — гл. 11; *Б. А. Черняков*, д-р экон. наук, проф. — гл. 9.

Экономика США: ресурсы, структура и динамика : учебник /
Э40 под ред. проф. В. Б. Супяна. — М. : Магистр : ИНФРА-М,
2014. — 480 с. (Бакалавриат)

ISBN 978-5-9776-0305-8 (в пер.).

ISBN 978-5-16-009619-3

DOI 10.12737/2139

Агентство СІР РГБ.

Учебник состоит из трех разделов. Первый раздел, «Экономический потенциал», посвящен анализу природно-ресурсного, трудового, инвестиционного, финансового, научно-технического и предпринимательского потенциала США, а также валового внутреннего продукта и национального богатства страны. Во втором разделе, «Отраслевая структура экономики», рассмотрены все основные сектора и народно-хозяйственные комплексы американской экономики, их эволюция, тенденции развития и проблемы. Третий раздел, «Социальная сфера», посвящен анализу состояния и перспектив развития социальной сферы страны, рассмотрению проблем доходов и личного потребления, социального страхования и вспомоществования, трудовых отношений

Для студентов, обучающихся по направлениям «Зарубежное регионоведение», «Экономика», профилю «Мировая экономика».

УДК 33(73)(075.8)
ББК 65.9(7Сое)я73-1

ISBN 978-5-9776-0305-8
ISBN 978-5-16-009619-3

© Авторский коллектив, 2014
© Издательство «Магистр», 2014

Оглавление

Предисловие	19
РАЗДЕЛ I	
Экономический потенциал	
ГЛАВА	
1	
Природно-ресурсный потенциал	21
1.1. Природные ресурсы и национальное богатство США	22
Структура природно-ресурсного потенциала	22
Ресурсный потенциал и отраслевая структура ВВП	23
1.2. Минерально-сырьевые ресурсы	25
Общие особенности ресурсной базы США	25
Разведанные запасы и ресурсная база	26
Собственные ресурсы сырья	27
Импорт сырья из-за рубежа	30
1.3. Земельные и водные ресурсы	32
Структура земельного фонда	32
Водные ресурсы	34
1.4. Биологические ресурсы	36
Лесные ресурсы	36
Рыбные ресурсы и морепродукты	37
Сохранение биологического разнообразия	39
1.5. Региональные особенности размещения природных ресурсов	41
Топливные ресурсы	41
Рудные месторождения полезных ископаемых	43
Почвенно-климатические условия	43
<i>Выводы</i>	<i>45</i>
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	<i>46</i>

ГЛАВА

2

Трудовые ресурсы	47
2.1. Структура рабочей силы	47
Отраслевая структура	47
Профессионально-квалификационная структура	49
Экономическая активность женщин	50
Национальный и расовый состав рабочей силы	51
2.2. Традиционные проблемы в сфере труда	52
Дифференциация в показателях безработицы и в размерах оплаты труда	52
Неравенство в доступности образования, при найме на работу и на рабочем месте	52
Травматизм и стресс на рабочем месте	53
Сокращение профсоюзного движения	54
2.3. Влияние информационных технологий на сферу труда	55
Распространение информационных технологий	55
Влияние информационных технологий на занятость и квалификацию	56
Влияние информационных технологий на организацию труда	57
2.4. Глобализация и сфера труда	57
Позитивные последствия	57
Негативные последствия	58
2.5. Государственное регулирование на рынке труда	59
История вопроса	59
Концептуальные основы государственного регулирования	60
Направления государственного регулирования	61
<i>Выводы</i>	63
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	65

ГЛАВА

3

Финансовая система США	66
3.1. Особенности финансовой системы США	66
3.2. Роль главных институтов в финансовой системе США	71
Банки	71
Инвестиционные фонды	74

Оглавление

Фонды денежного рынка	76
Страховые компании	76
Пенсионные фонды	78
3.3. Финансовые рынки	80
Денежный рынок	80
Рынки ценных бумаг	81
Прогресс финансового рынка и рост значения производных инструментов	83
Роль бюджетного дефицита и государственного долга в финансовой системе США	86
<i>Выводы</i>	89
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	90

ГЛАВА

4

Научно-технические ресурсы	91
4.1. Кадровый потенциал науки и техники	92
Численность ученых и инженеров	92
Занятость в сфере науки и техники	93
Проблема иностранных специалистов	94
4.2. Подготовка ученых и инженеров	96
Состояние научно-технического образования	96
Система научно-технического образования	96
4.3. Наука и техника в системе высшего образования	100
Функции университетов	100
Объемы и источники финансирования	101
Использование средств	103
4.4. Государственные лаборатории и неприбыльные организации	104
Государственные лаборатории	104
Государственные лаборатории, управляемые университетами и частным бизнесом	106
Неприбыльные исследовательские организации	107
4.5. Наука и техника в промышленности и бизнесе	107
Рост частных инвестиций в науку и технику	107
Конкурентоспособность на глобальных рынках	109
4.6. Международные научно-технические связи	111

Использование потенциала других стран	111
Роль транснациональных корпораций	112
<i>Выводы</i>	113
<i>Контрольные вопросы</i>	115

ГЛАВА

5

Предпринимательство как ресурс	116
5.1. Общая характеристика предпринимательства	116
Особенности предпринимательства в США	117
Факторы развития предпринимательства	119
5.2. Малый бизнес как основная организационная форма предпринимательства	120
Общая характеристика малого бизнеса	121
Устойчивость малого бизнеса	121
Малый бизнес в секторах экономики	122
5.3. Предпринимательство и крупный бизнес	123
Эволюция крупного бизнеса	123
Интрапренерство	124
Пути возникновения крупного бизнеса	125
5.4. Финансовые ресурсы для предпринимателей	127
Венчурное финансирование: общие подходы	128
Механизм венчурного финансирования	129
«Ангелы бизнеса»	129
Классификация венчурного бизнеса	131
Рост объемов венчурного финансирования	133
5.5. Предпринимательство и нововведения	133
Новая роль инноваций	133
Предпринимательство и структура экономики	134
5.6. Государственная поддержка предпринимательства	136
Администрация по делам малого бизнеса	136
Программы АМБ	137
Роль штатов и местных органов власти	138
5.7. Инициатива Б. Обамы «Старт-ап Америка»	139
<i>Выводы</i>	140
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	142

ГЛАВА

6

ВВП и национальное богатство	143
6.1. Валовой внутренний продукт: масштабы и динамика	143
Темпы роста ВВП	143
Типология современных рецессий и спадов	144
Структурные компоненты ВВП США	146
Национальный доход и его компоненты	148
Распределение ВВП	150
6.2. Измерение ВВП: история, текущие проблемы и достоверность	154
Становление системы национальных экономических счетов . .	154
Современные проблемы совершенствования расчетов ВВП . .	156
6.3. Структура и динамика роста национальных богатств США	159
Основные компоненты материальных богатств	159
Сдвиги и динамика роста материальных богатств	161
<i>Выводы</i>	163
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	164

РАЗДЕЛ **II**

Отраслевая структура экономики

ГЛАВА

7

Обрабатывающая промышленность	165
7.1. Общие тенденции развития	166
Производственные технологии	166
Организация труда	167
Корпоративные НИОКР	167
Горизонтальная интеграция	168
Вертикальная интеграция	170
Централизация и децентрализация управления	170
Отношения с профсоюзами	170
Внешние экстерналии	171
7.2. Черная металлургия	172
7.3. Автомобильная промышленность	180
7.4. Химическая промышленность, фармацевтика и биотехнология	189

7.5. Микроэлектронный комплекс	200
<i>Выводы</i>	201
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	202

ГЛАВА

8

Добывающая промышленность и энергетика	204
8.1. Современное состояние добывающих отраслей	204
Значение продукции сырьевого комплекса	204
Основные тенденции развития добывающей промышленности	207
8.2. Механизмы регулирования сырьевого сектора	208
Функции органов государственного контроля и управления	208
Регулирование доступа к добыче минерального сырья	212
Налоговое регулирование в добывающих отраслях	215
Государственное регулирование охраны недр	217
8.3. Топливо-энергетический комплекс	217
Основные параметры энергетических отраслей	217
Значение некоторых видов топливного сырья	220
Приоритеты развития ТЭК и энергетической политики	221
<i>Выводы</i>	227
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	228

ГЛАВА

9

Сельское хозяйство	230
9.1. Формы и размещение сельскохозяйственного производства	231
Современное состояние американского фермерства	231
Земельные ресурсы и их использование	236
Размещение сельскохозяйственного производства	238
9.2. Отрасли растениеводства	240
Развитие растениеводства	240
Производство зерна	242
9.3. Отрасли животноводства	246
Общая характеристика	246

Оглавление

Молочное скотоводство	247
Мясное скотоводство	249
Свиноводство	250
Птицеводство	251
9.4. Государственное регулирование в сельском хозяйстве	252
<i>Выводы</i>	257
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	258

ГЛАВА

10

Сфера услуг	259
10.1. Отраслевая структура сферы услуг	260
Общая характеристика	260
Финансы и страхование. Сделки с недвижимостью, аренда, лизинг	269
Торговля	273
Оптовая торговля	275
Розничная торговля	276
Информационные услуги	277
10.2. Место в экономике и динамика сферы услуг и определяющие их факторы	278
Факторы, влияющие на развитие сферы услуг	280
Факторы экстенсивного характера	280
Факторы интенсивного характера	283
10.3. Франчайзинг как форма организации услуг в экономике массового потребления	285
Необходимость франчайзинга	285
Управленческая сущность франчайзинга	286
Франшизные сети	288
<i>Выводы</i>	289
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	290

ГЛАВА

11

Здравоохранение	292
11.1. Общая характеристика здравоохранения США	292
Основные компоненты здравоохранения США	295

Больницы	295
Некоммерческие больницы и дома сестринского ухода	296
Роль врачей в системе медицинского обслуживания	296
Министерство здравоохранения и социального обеспечения	298
11.2. Частное здравоохранение	299
Частное медицинское страхование	299
«Управляемое здравоохранение»	300
Социальная ответственность бизнеса	300
11.3. Здравоохранительная деятельность американского государства	302
Сущность здравоохранительной деятельности государства	302
Роль государства и проблемы реформирования системы здравоохранения	303
Государственные медицинские программы	308
Медицинское обслуживание малоимущих	310
<i>Выводы</i>	312
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	313
 ГЛАВА	
12	
Образование	314
12.1. Общая характеристика	314
Структура образования	314
Масштабы ассигнований на образование	315
Кадровые ресурсы	317
12.2. Система школьного образования	317
Организация системы среднего образования	317
Проблемы и реформы средней школы	319
Технические нововведения	320
Организационные нововведения	321
12.3. Система высшего образования	321
Число и классификация вузов	321
Исследовательские университеты	322
Традиционные вузы	323
Проблемы высшей школы	324
Новые требования к системе подготовки кадров	325

12.4. Особенности подготовки кадров в частных компаниях	326
Масштабы подготовки	326
Организация учебного процесса	326
Направления подготовки кадров	327
Перманентный характер обучения	328
12.5. Государственная профессиональная подготовка	329
История развития системы профессиональной подготовки	329
Социальное вспомоществование и профессиональная подготовка	330
Новый этап развития государственной системы профессиональной подготовки	331
<i>Выводы</i>	332
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	333
 ГЛАВА	
13	
Военно-промышленный комплекс США	334
13.1. Этапы развития	334
Индустриальный этап (Гражданская война — 1930-е)	335
Научно-техническая революция в ВПК (1940-е — 1980-е)	338
Адаптация после «холодной войны» (1992—1998)	342
Тенденции развития и противоречия в начале XXI века	347
13.2. Собственность и управление	349
13.3. Принципы географического размещения предприятий	352
13.4. Интернационализация и транснационализация	354
13.5. Мобилизационная готовность экономики	355
13.6. Лоббирование, злоупотребления и неэффективность	358
13.7. Военные отрасли экономики	360
Атомный оружейный комплекс	361
Ракетостроение и производство космических аппаратов	365
Авиационная промышленность	367
<i>Выводы</i>	371
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	372

РАЗДЕЛ III
Социальная сфера

ГЛАВА

14

Личные доходы	373
14.1. Личные доходы в системе национальных экономических счетов США	374
Структура и динамика	374
Основные источники личных доходов и их распределение	375
Механизм образования личного располагаемого дохода	376
14.2. Основные подходы к измерению распределения денежных доходов	378
Методы и способы измерения	378
Распределение личных доходов	379
Источники личных доходов американских семей и индивидов	381
14.3. Основные факторы роста неравенства в распределении личных доходов	383
Этнические иерархии в распределении доходов	383
Роль женщин в распределении доходов	385
Проблема бедности	387
<i>Выводы</i>	389
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	390

ГЛАВА

15

Личное потребление	391
15.1. Личные потребительские расходы	392
Определение понятия	392
Семейные бюджеты потребления: методология сбора данных	393
Структура личных потребительских расходов	394
Циклические особенности потребления товаров и услуг	398
15.2. Структура накопленных запасов товаров длительного пользования	400
Общая характеристика	400
Потребительные свойства ТДП	402

Роль рекламы и потребительского кредита в личном потреблении	404
<i>Выводы</i>	405
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	406

ГЛАВА

16

Государственное социальное страхование	408
16.1. Страхование по безработице	408
Условия получения пособий	408
Порядок финансирования и начисления пособий	409
Продолжительность выплаты и размеры пособий	412
Новые подходы к поддержке безработных в меняющихся условиях занятости	413
16.2. Страхование производственного травматизма	415
Правовые основы страхования	415
Основные принципы страхования	416
16.3. Медицинское страхование	418
Страхование по временной нетрудоспособности	418
Программа «Медикэр»	419
Современные подходы к медицинскому страхованию	420
<i>Выводы</i>	422
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	423

ГЛАВА

17

Пенсионное обеспечение	424
17.1. Общая федеральная программа пенсионного страхования	425
Основы Общей федеральной программы пенсионного страхования	425
Финансирование Общей федеральной программы	428
Определение размеров и динамика пенсионных выплат	430
17.2. Пенсионные программы штатов и местных органов власти	434
17.3. Частное пенсионное страхование	436
Участие в частных пенсионных планах	436
Особенности финансирования	437
Защита пенсионных средств	439

<i>Выводы</i>	440
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	441

ГЛАВА

18

Развитие системы государственной социальной помощи	442
18.1. Эволюция государственной социальной помощи	442
Правовые основы социальной помощи	442
Основные разделы бюджетных ассигнований	444
18.2. Измерение бедности	445
Методика измерения бедности	445
Американский бюджет на уровне бедности	446
18.3. Распространение бедности в США	447
Динамика уровня бедности по группам населения	447
Особенности распространения бедности среди пожилых и детей	448
18.4. Программы государственного вспомоществования	450
Денежные и неденежные виды помощи	450
Динамика государственных расходов на социальную помощь	451
Основные направления реформирования системы вспомоществования	453
<i>Выводы</i>	456
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	457

ГЛАВА

19

Трудовые отношения	458
19.1. Общая характеристика трудового законодательства	458
Регулирование условий и оплаты труда	458
Ограничение дискриминационной практики в трудовых отношениях	460
19.2. Регулирование минимальной оплаты труда	463
Принятие Закона о справедливых трудовых стандартах	463
Динамика минимальной оплаты труда	464
19.3. Проведение в жизнь законодательства в сфере труда	466
Основные функции Министерства труда	466

Оглавление

Роль и функции комиссий в сфере трудовых отношений	467
19.4. Трудовые отношения и кадровая политика в компаниях	468
Методы и механизм найма рабочей силы	468
Планирование человеческих ресурсов и управление трудом	470
Система оплаты труда в компаниях	472
Развитие экономической демократии	473
<i>Выводы</i>	474
<i>Контрольные вопросы и задания</i>	476

834045
KUTUBXONASI

Предисловие

Учебник «Экономика США» издается уже более 10 лет и за это время получил признание читателей. Первое издание вышло в свет в 2003 г., второе, переработанное и дополненное, — в 2008 г. Новое, третье издание, при естественном сохранении преемственности, существенно отличается от предыдущих. Изменилась концепция учебника — теперь он разделен на две книги. Книги тесно связаны взглядом на экономику страны, методикой изложения, способом подачи материала, но тем не менее каждая имеет собственный предмет рассмотрения.

В первой книге, «Экономика США: ресурсы, структура и динамика», представлен анализ ресурсной базы США и объективные процессы и перспективы развития экономики и социальной сферы США на обозримое будущее. Вторая книга, «Экономика США: эволюция модели в условиях глобализации», посвящена эволюции американской экономической модели и позиции США в мировом хозяйстве. Эта часть работы в большой степени призвана объяснить во многом исключительное положение, которое занимают США в современной мировой экономике, а также увязать это положение с принципиальными особенностями социально-экономической модели страны.

Учебник предназначен для подготовки бакалавров по направлениям «Зарубежное регионоведение», «Экономика», профилю «Мировая экономика». В учебник, или, точнее, в учебники, вошел большой объем теоретического и фактического материала, что позволяет гибко строить учебные курсы для различных целей и уровней подготовки

Работа носит фундаментальный характер и основывается на научных исследованиях как российских, так и зарубежных ученых по всем рассматриваемым проблемам, а также на новейшем фактическом и статистическом материале.

Первая книга, «Экономика США: ресурсы, структура и динамика», состоит из трех разделов. Первый раздел, «Экономический потенциал», посвящен анализу природно-ресурсного, трудового, инвестиционного, финансового, научно-технического и предпринимательского потенциала США, а также валового внутреннего

продукта и национального богатства страны. Во втором разделе, «Отраслевая структура экономики», рассмотрены все основные сектора и народно-хозяйственные комплексы американской экономики, их эволюция, тенденции развития и проблемы. Третий раздел, «Социальная сфера», посвящен анализу состояния и перспектив развития социальной сферы страны, рассмотрению проблем доходов и личного потребления, социального страхования и вспомоществования, трудовых отношений.

Упомянутые выше вопросы рассматриваются как в теоретическом ключе, так и с точки зрения современной хозяйственной практики наиболее развитой в экономическом отношении страны мира. Главы работы содержат анализ концептуальных подходов американских ученых к решению различных внутриэкономических и социальных проблем США. Материал представлен как на агрегированном общенациональном уровне, так и на уровне отдельных секторов экономики, а также на уровне компаний. При этом все рассматриваемые вопросы анализируются как в исторической ретроспективе, так и основываясь на тенденциях социально-экономического развития США первого десятилетия XXI в., а также на имеющихся прогнозных оценках.

Авторы стремились описывать сложные экономические и социальные процессы в современных США в доступной для восприятия студентов форме, сохраняя в то же время строгую научную аргументацию и логику изложения. Все главы содержат выводы, вопросы для самопроверки, статистические материалы, представленные в таблицах и рисунках.

Цель учебника — формирование у студентов понимания основных тенденций и проблем функционирования экономики США, как крупнейшей и наиболее развитой экономики мира. В результате студент будет:

- *знать* основные тенденции, проблемы и перспективы экономического и социального развития США;
- *уметь* анализировать и интерпретировать происходящие в США экономические и социальные процессы;
- *владеть* методами анализа, используемыми в мировой экономике, применительно к экономике США.

Авторами учебника являются ведущие ученые Института США и Канады РАН, в том числе активно участвующие в учебном процессе в наиболее известных вузах международного профиля (МГИМО—Университет, ВАВТ, НИУ—ВШЭ, МГУ, ГАУГН и др.).

РАЗДЕЛ

I

Экономический потенциал

ГЛАВА

1

Природно-ресурсный потенциал

1.1. Природные ресурсы и национальное богатство США / 1.2. Минерально-сырьевые ресурсы / 1.3. Земельные и водные ресурсы / 1.4. Биологические ресурсы / 1.5. Региональные особенности размещения природных ресурсов

США располагают обширными природными ресурсами, которые служат естественной материальной основой и сырьевой базой сильной и жизнеспособной экономики. Дальнейшее развитие страны во многом зависит от сохранения этого природного наследия, организации рационального хозяйствования и бережного использования всех компонентов внутреннего природно-ресурсного потенциала.

Острота и противоречивость современных проблем американского природопользования в значительной степени обусловлены крупными масштабами хозяйственной деятельности. Рост производительности труда, интенсификация современного производства, расширение ассортимента товарной продукции, появление новых композиционных материалов, снижение сроков морального износа многих продуктов производства и потребления — все это неминуемо ведет к возрастающему вовлечению в хозяйственную деятельность все большего объема сырьевых продуктов, а также к увеличению масштаба и разнообразия загрязнения и разрушения окружающей среды. В результате постоянно растут техногенные нагрузки на природную среду, снижается устойчивость экологических систем, обостряются проблемы сырьевой обеспеченности материального производства.

1.1. Природные ресурсы и национальное богатство США

Структура природно-ресурсного потенциала

Используемый в общественном производстве природно-ресурсный потенциал США включает в себя продукцию лесной и деревообрабатывающей промышленности, сельского хозяйства, рыболовства, а также первичное топливно-энергетическое и минеральное сырье, поступающие в экономику из добывающих отраслей.

К продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности относится деловая древесина разных сортов, древесная щепа для целлюлозно-бумажной промышленности и ряд прочих коммерческих древесных и растительных продуктов. Рыболовство подразделяется на океанический промысел, вылов и искусственное выращивание рыбопродуктов во внутренних водах, а также широко развитое спортивное и рекреационное рыболовство. Минерально-сырьевой комплекс обеспечивает национальную экономику топливно-энергетическим сырьем, рудами черных и цветных металлов, а также разнообразными видами горно-химического и горно-технического сырья.

По данным специального исследования Всемирного банка, в начале XXI в. общее совокупное национальное богатство США в его расширенной трактовке, включающее в себя используемые в экономике природные ресурсы, оценивалось примерно в 513 тыс. долл. на душу населения. Как показано на рис. 1.1, приблизительно 81% из этой суммы приходилось на человеческий капитал, 16% составляла накопленная стоимость всей социальной и производственной инфраструктуры и лишь 3% из этой суммы, или примерно 14,8 тыс. долл. на каждого жителя страны, соответствовало удельной стоимости природного ресурсного потенциала. Его внутренняя стоимостная структура была следующей: пастбища — 31%; сельскохозяйственные угодья — 37; лесные ресурсы — 2; заповедные земли и национальные парки — 14; подземные минеральные ресурсы — 16%.

Приведенные данные показывают, что наиболее ценным компонентом в экономической системе США является высококвалифицированный труд, а стоимость первичного минерального сырья в отличие от его стоимости во многих развивающихся странах составляет лишь относительно небольшую часть национального богатства. Высокий уровень национального дохода в США достигает

1.1. Природные ресурсы и национальное богатство США

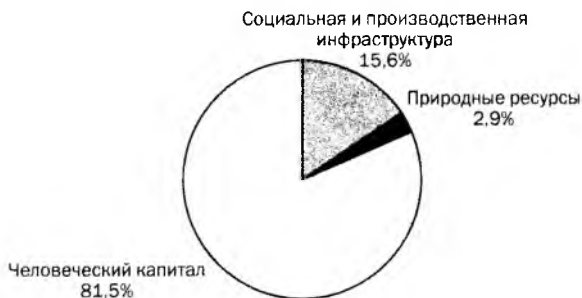


Рис. 1.1. Соотношение компонентов национального богатства США

Источники: Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century / Hamilton K., Ruta G., Bolt K. et al. Wash.: The International Bank for Reconstruction and Development, 2006. P. 162.

ся благодаря высокой производительности труда, что, в свою очередь, предполагает интенсивное использование разнообразных технических средств для глубокого многоступенчатого передела первичных сырьевых ресурсов.

Вместе с тем значение природно-ресурсного потенциала для экономики США трудно переоценить. Так, в частности, исключительно важна роль топливно-энергетического сырья, которое используется для приведения в действие промышленного оборудования, а также необходимо для обеспечения высокой транспортной мобильности населения и широкой доступности всех товаров и услуг.

Экономические процессы, характерные для урбанизированного и индустриально развитого американского общества с высоким уровнем благосостояния населения и постоянно растущим объемом личного материального потребления, ведут к формированию повышенного спроса на сырье и энергию.

Ресурсный потенциал и отраслевая структура ВВП

На все природно-ресурсные отрасли США в 2010 г. приходилось около 2,9% от национального ВВП, тогда как обрабатывающие отрасли обеспечивали до 10,2% ВВП, т.е. более чем в 3,5 раза выше (рис. 1.2).

Среди ресурсных отраслей на первом месте по стоимости первичной продукции находятся все добывающие отрасли, где суммарно производилось примерно 2,0% ВВП, из которых большую

1. Природно-ресурсный потенциал

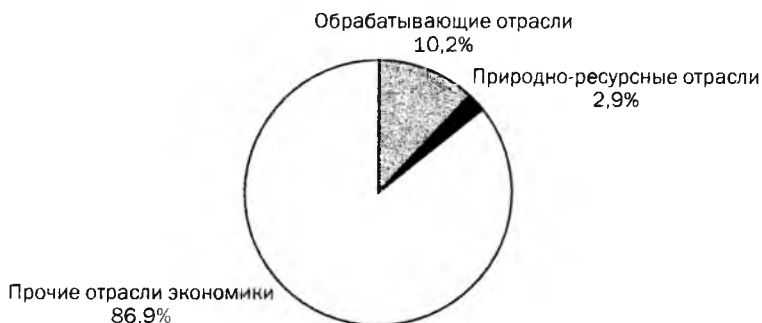


Рис. 1.2. Вклад обрабатывающих и природно-ресурсных отраслей в ВВП США в 2010 г.

Источник: Statistical Abstract of the US 2012. Wash.: U. S. Census Bureau, 2011. Table 670. P. 437.

часть обеспечивала добыча нефти и газа. На сельское и лесное хозяйство, а также рыболовство приходилось около 1,0% ВВП. Суммарные стоимостные показатели добычи руд металлов, угля и горно-технического сырья в 2010 г. составили 0,5% ВВП.

Если принять весь ВВП, созданный в природно-ресурсных отраслях США, за 100%, как это показано на рис. 1.3, то его максимальная доля — 56,7% — приходилась на горно-добывающие отрасли. На 2-м месте находились сельское, лесное хозяйство и рыболовство — 28,7%, а самая низкая долевая стоимость оказалась у продукции первичной обработки древесины — 14,6%.

Общая занятость в природно-ресурсных отраслях США, включая сельское и лесное хозяйство, а также добывающий сектор, по-

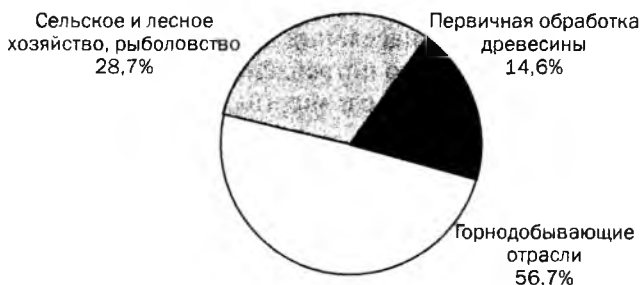


Рис. 1.3. Структура ВВП в природно-ресурсных отраслях США в 2010 г.

Источник: Statistical Abstract of the US 2012. Wash.: U. S. Census Bureau, 2012. Table 883. P. 563.

1.2. Минерально-сырьевые ресурсы

стоянно сокращается: с 2005 по 2008 г. она снизилась с 2,8 млн человек до 1,7 млн человек, что составляло примерно 1,2% от всей рабочей силы. При этом уровень средней почасовой заработной платы там был в 1,6 раза выше среднего значения по стране. При этом наибольший приоритет в плане размещения внутренних инвестиций и условий оплаты труда имела добыча нефти и газа (заработная плата в 2,1 раза превышала среднеотраслевой уровень).

Наряду с такими невозобновляемыми ресурсами, как нефть и газ, металлы, промышленные минералы и строительные материалы, основу экономического и социального развития США составляют и естественным образом возобновляемые компоненты природной среды, в том числе лесные и сельскохозяйственные угодья, а также прочие биологические ресурсы (флора и фауна).

1.2. Минерально-сырьевые ресурсы

Общие особенности ресурсной базы США

В целом США имеют достаточные внутренние ресурсы для удовлетворения значительной части своих потребностей в промышленном минеральном сырье. Разработка основной части этих сырьевых запасов чаще всего ведется открытым способом на значительных пространствах с последующей рекультивацией за счет коммерческих операторов. Использование американских сырьевых ресурсов позволяет сохранить значительное количество рабочих мест за пределами городских рынков труда. Крупномасштабное воздействие добывающих отраслей на окружающую среду формирует четкую взаимосвязь между характером ее изменений и процессом адаптации населения к этим изменениям. В США существенную роль во всех этих взаимоотношениях играет государство, которое активно регулирует землепользование и сельскохозяйственное производство, а также разработку многих полезных ископаемых. Хотя на территории США проживает всего лишь около 5% мирового населения, начиная с 1980-х гг. там в среднем использовалось до 25% ежегодного мирового объема потребления минерального сырья и энергии; в том числе на США приходится более 50% мирового потребления урана, примерно половина используемого алюминия, а также более 25% добываемых нефти, природного газа, олова, меди и железных руд.

Всего на американской территории ведется коммерческая добыча примерно 100 видов полезных ископаемых. Современный

физический объем всех извлекаемых минеральных ресурсов достигает 4 млрд т в год. При этом дополнительно извлекается и перемещается до 1,4 млрд т сопутствующих горных пород. Из нетопливного сырья, 97% объема которого добывается открытым способом, около 60% приходится на горно-техническое и химическое сырье и 40% — на руды цветных и черных металлов.

Разведанные запасы и ресурсная база

В американской классификации запасов минеральных ресурсов выделяется два взаимосвязанных параметра: физическое наличие и степень фактической изученности того или иного вида ресурсов, показывающая возможности их рентабельного промышленного освоения при достигнутом уровне развития технических средств. Наибольшее практическое значение имеет учет ресурсов по трем основным категориям: разведанным запасам (*reserves*), ресурсной базе (*reserve base*) и прогнозным ресурсам (*resources*).

Разведанные запасы — это геологически установленные ресурсы (*demonstrated*), рентабельные для освоения при существующих ценах на сырьевые продукты и действующей технологии добычи.

Ресурсная база включает в себя часть установленных геологических запасов в земных недрах, которая по своим физическим и химическим свойствам, мощности и глубине залегания пластов отвечает современному уровню технологии их добычи и переработки. Вместе с тем по степени промышленной ценности ресурсная база содержит кроме рентабельных промышленных запасов ресурсы, близкие к рентабельным (*marginally economic*), и часть ресурсов, которые на время оценки относят к нерентабельным для освоения (*sub-economic*). Нерентабельные ресурсы включают в себя месторождения, освоение которых возможно лишь при более высоких ценах на сырье или при заметном снижении себестоимости их добычи и переработки за счет внедрения новых технологий.

Прогнозные ресурсы объединяют как уже разведанные (*identified*) геологические запасы, так и возможные (*inferred*) ресурсы по предварительным оценкам разной степени достоверности. Разведанные или выявленные по косвенным геологическим данным запасы дополнительно подразделяются на точно измеренные и приблизительно исчисленные.

Собственные ресурсы сырья

К 2011 г. США в основном удовлетворяли свои потребности в каменном угле, природном газе, молибдене, фосфатных рудах собственными ресурсами, как это показано в табл. 1.1. Добывалось достаточно много меди (60% объема внутреннего потребления), свинца и цинка (81 и 48%). Вместе с тем в настоящее время на территории США нет крупных рентабельных месторождений многих важных стратегических видов промышленного сырья, таких, как хром, марганец, вольфрам, платина, ртуть, кобальт, алмазы, которые в основном приходится импортировать из других стран. Объем добычи многих видов сырья на территории США снижается не столько из-за ограниченности ресурсной базы, сколько из-за более высоких внутренних издержек производства.

США в целом обеспечивали свои энергетические потребности за счет внутренней добычи первичного топливного сырья на 80%. При этом в общей структуре энергетического баланса по теплотворной способности на природный газ приходилось 30%, на уголь — 28, на нефть и конденсат — 19; доля возобновляемых источников составляла 12% и АЭС — 11%.

Таблица 1.1. Запасы важнейших видов минерального сырья в США в 2012 г.

Вид сырья	Прогнозные запасы	Ресурсная база	Разведанные запасы
<i>Неметаллы</i>			
Фосфаты	10,5 млрд т	3,4 млрд т	1,4 млрд т
Калийные соли	6000,0 млн т	300,0 млн т	130,0 млн т
Барит	300,0 млн т	55,0 млн т	15,0 млн т
<i>Металлы</i>			
Молибден	5,4 млн т	5,4 млн т	2,7 млн т
Медь	550,0 млн т	70,0 млн т	35,0 млн т
Свинец	93,7 млн т	20,0 млн т	6,1 млн т
Цинк	90,0 млн т	90,0 млн т	12,0 млн т
Железные руды	110,0 млрд т	27,0 млрд т	2,1 млрд т
Никель	13,9 млн т	—	—
Ртуть	16,9 тыс. т	7,0 тыс. т	—

1. Природно-ресурсный потенциал

Окончание табл. 1.1

Вид сырья	Прогнозные запасы	Ресурсная база	Разведанные запасы
Олово	283,0 тыс. т	—	—
Вольфрам	544,0 тыс. т	200,0 тыс. т	140,0 тыс. т
Сурьма	141,0 тыс. т	90,0 тыс. т	80,0 тыс. т
<i>Топливное сырье</i>			
Нефть	800,0 млрд барр. ¹	162,9 млрд барр.	28,4 млрд барр.
Природный газ	58,7 трлн м ³	28,3 трлн м ³	9,0 трлн м ³
Уголь	3600,0 млрд т	440,0 млрд т	235,9 млрд т
Уран	2442,0 тыс. т U ₃ O ₈	556,6 тыс. т U ₃ O ₈	403,7 тыс. т U ₃ O ₈

Источники: Mineral Commodity Summaries 2012. Wash.: U. S. Geological Survey, January 2012; Mineral Commodity Profiles. Wash.: U. S. Geological Survey, January 2005; U. S. Fossil Fuel Resources: Terminology, Reporting, and Summary. Wash.: Congressional Research Service, November 2010; Annual Coal Report 2010. Wash.: U. S. Energy Information Administration, 2012. Table. 15; Coal Reserves. West Lafayette: Indiana Center for Coal Technology Research of Purdue University, 2008; Uranium Supply and Demand. Wash.: U. S. Nuclear Waste Technical Review Board, 2010; U. S. Crude Oil, Natural Gas, and Natural Gas Liquids Proved Reserves: 2010 Annual Report. Wash.: U. S. Energy Information Administration, August 2012. Table 1.

Из всех видов топливного сырья США полностью обеспечивали свои потребности только энергетическим углем. Текущие разведанные запасы угля (27% мировых запасов) достаточны для удовлетворения имеющегося спроса (13% от всего объема мирового потребления) на протяжении не менее 250 лет. Особенно сложное положение сложилось с внутренней добычей нефти, которая в 2011 г. покрывала не более 55% ее потребления. Это связано прежде всего с практической незаменимостью данного углеводородного сырья при производстве моторного топлива. Наиболее тяжелая ситуация сложилась в 2005 г., когда, потребляя около четверти мирового объема нефтедобычи, США снизили свою долю в общемировой добыче до 6,4% и достигли критического уровня зависимости от нефтяного импорта в 60%. Последующий рост цен на нефть выше 100 долл. за баррель способствовал расширению ресурсной базы, в результате чего в 2012 г. импортная зависимость стабилизировалась на уровне 50%.

¹ Баррель — международная единица измерения физического объема сырой нефти, равная 42 галлонам, или 159 литрам.

Уровень разведанных запасов нефти в США к началу 2012 г., по объему которых они занимали 13-е место в мире, соответствовал 2,1% от общих мировых запасов и составил 28,4 млрд барр., период их ожидаемого исчерпания по уровню внутренней добычи составлял около 12 лет и по объему текущего потребления не более 5 лет. Объем прогнозных нефтяных ресурсов, во многом обеспеченных низкорентабельными нефтеносными песками и сланцами, был примерно в 28 раз больше. Террористические акты 2001 г. и последующий рост мировых цен на энергоносители выявили возросшую энергетическую уязвимость США, которые уже не застрахованы от возможных перебоев в импортных поставках нефти и сжиженного природного газа по протяженным морским маршрутам танкерных перевозок из все более нестабильных районов Ближнего Востока и стран Персидского залива.

В последние годы благодаря резкому увеличению отдачи новых сланцевых месторождений дополнительную актуальность приобрел газовый фактор: общий объем добычи природного газа в США в 2011 г. достиг 23 трлн футов³, что составило 94% его внутреннего потребления. В результате доля импорта природного газа упала с 15% текущего потребления в 2005 г. до 8% в 2011 г. На данном этапе технологически извлекаемые и коммерчески рентабельные запасы сланцевого газа в Северной Америке оцениваются в 28,3 трлн м³, что вполне достаточно для покрытия дополнительных затрат на горизонтальное бурение и гидроразрыв пластов, обеспечения внутренних потребностей США на 45 лет вперед, а также расширения экспорта СПГ.

Темпы объема добычи многих видов сырья на территории США снижаются не столько из-за ограниченности ресурсной базы, сколько из-за более высоких внутренних издержек производства. Растущая зависимость экономики США от сырьевого импорта непосредственным образом связана и с долгосрочной инвестиционной политикой господствующих в энергосырьевом секторе страны крупных транснациональных корпораций. Она, в частности, характеризовалась нацеленностью на получение максимальных прибылей от эксплуатации более богатых и рентабельных зарубежных месторождений, желанием снизить свои издержки на рабочую силу и производственную инфраструктуру, а также стремлением вынести за пределы территории США экологически «грязные» и более затратные первичные виды производства.

Таким образом, в США последовательно сложились две параллельные минерально-сырьевые и энергетические базы: внутренняя

1. Природно-ресурсный потенциал

и внешняя. На протяжении XX в. значение второй непрерывно возрастало, а первой — снижалось. Уже к началу 1980-х гг. в обеспечении потребностей страны горно-химическим сырьем по сравнению с серединой XX в. удельный вес продукции внутренней базы сократился в 10—15 раз, топливно-энергетическим сырьем, рудами черных и легирующих металлов — в 1,5—2 раза. Этот процесс сопровождался оттоком капиталов из американской горно-добывающей промышленности в развитие зарубежной минерально-сырьевой базы. В целом национальное производство сырья на базе собственных природных запасов в настоящее время удовлетворяет уже менее половины потребностей США, тогда как в 1970-е гг. этот уровень достигал 85%.

Импорт сырья из-за рубежа

В настоящее время США зависят от импортных поставок около 70 из 95 видов минерального сырья, входящих в структуру основного промышленного потребления. В частности, к 2012 г. США полностью импортировали такие стратегически важные металлы, как кобальт, ванадий, рублидий, мышьяк, платина, ниобий и стронций, о чем свидетельствуют данные табл. 1.2.

Таблица 1.2. Уровень импортной зависимости США по отдельным видам минерального сырья в 2012 г.

Импортируемое сырье	Доля импорта в потреблении, %	Основные поставщики
<i>Неметаллическое сырье</i>		
Графит	100	КНР, Мексика, Канада, Бразилия
Слюда	100	КНР, ЮАР, Мексика
Кварц	100	Бразилия, Германия, Мадагаскар, Канада
Асбест	100	Канада
Полевой шпат	100	КНР, ЮАР, Мексика
Алмазы	85	Ирландия, Россия, Швейцария, Бельгия
<i>Металлы и руды металлов</i>		
Кобальт	78	Финляндия, Норвегия, Россия, Канада
Ванадий	100	Чехия, Канада, ЮАР, Свазиленд
Мышьяк	100	КНР, Марокко, Чили, Мексика
Платина	91	ЮАР, Великобритания, Германия, Канада

1.2. Минерально-сырьевые ресурсы

Окончание табл. 1.2

Импортируемое сырье	Доля импорта в потреблении, %	Основные поставщики
Ниобий	100	Бразилия, Канада, Эстония, КНР
Стронций	100	Мексика, Германия
Марганец	100	ЮАР, Габон, Австралия, КНР
Тантал	100	Австралия, Канада
Таллий	100	Бельгия, Россия, Голландия, Франция
Никель	49	Канада, Россия, Норвегия, Австралия
Цинк	72	Канада, Мексика, Перу
Золото	36	Канада, Перу, Колумбия, Бразилия
Серебро	75	Мексика, Канада, Перу, Чили
Иттрий	100	КНР, Голландия, Япония, Австрия
Кремний	73	Бразилия, ЮАР, Канада, Венесуэла
Германий	90	Канада, КНР, Бельгия, Россия
Железные руды	11	Канада, Евросоюз, Мексика, Бразилия
Олово	75	Перу, КНР, Боливия, Индонезия
Алюминий	100	Ямайка, Австралия, Гвинея, Суринам
<i>Топливное сырье</i>		
Нефть	45	Канада, Мексика, Сауд. Аравия, Венесуэла
Природный газ	8	Канада
Уголь	> 1	Канада, Мексика
Уран	93	Канада, Россия, Намибия, ЮАР

Источник: Mineral Commodity Summaries 2013. Wash.: U. S. Geological Survey, January 2013. P. 6.

Американская промышленность уже давно в широких масштабах работает на импортных железных рудах, олове и алюминии. Существенную роль в американской экономике играют импортные поставки марганца, тантала, бокситов и глинозема, таллия, хрома, никеля и цинка. В значительных количествах закупаются золото и серебро, а также необходимые для производства полупроводников кремний, иттрий и германий.

В группе используемых в промышленности неметаллов выделяются полностью обеспечивавшие американское потребление импортные поставки графита, слюды, кристаллического кварца,

1. Природно-ресурсный потенциал

асбеста, полевого шпата, технических алмазов. В группе топливного сырья следует отметить в значительной мере импортируемые иностранную сырую нефть, природный газ и уран.

Характерно, что многолетними поставщиками первичного и вторичного минерального сырья в США выступают не только развивающиеся, но и многие промышленно развитые страны, в первую очередь Канада, Франция и Австралия. Правительство США одновременно предпринимает активные меры для постепенного сокращения «сырьевой уязвимости» страны и уменьшения зависимости экономики от иностранных поставок разных видов природного сырья.

Претерпевают постоянную эволюцию и механизмы государственного регулирования национальной минерально-сырьевой базы, которые в конечном счете должны обеспечить в будущем более рациональное и эффективное использование богатых прогнозных топливных и минеральных ресурсов страны, пока еще в значительной мере законсервированных из-за недостаточной рентабельности их современной эксплуатации¹.

1.3. Земельные и водные ресурсы

Структура земельного фонда

Устойчивое хозяйственное развитие тесно связано с использованием основного вида естественных ресурсов — земельных, наличие которых служит основой и условием для нормального протекания всех экономических процессов. Общая площадь США составляет 9,83 млн км² (983 млн га), из которых 93% занимает суша. Водное пространство площадью 684 тыс. км² включает в себя Великие озера — 155 тыс. км², прочие внутренние водоемы — 204 тыс. км², а также мелководные прибрежные морские акватории — 325 тыс. км².

Общий континентальный земельный фонд США, доступный для текущего хозяйственного использования и выросший за последние 25 лет на 33%, по данным последней федеральной кадастровой земельной переписи 2007 г., оценивался в 594 млн га. Эти преимущественно равнинные земли распределялись следующим образом: около 367,2 млн га, или 61,8%, составляли пригодные для сельского хозяйства территории, из которых 142,8 млн га приходилось на пашню (24,0%), 211 млн га (35,6%) — на пастбища и

¹ Подробнее об этих механизмах см. в гл. 8 «Добывающая промышленность и энергетика».

1.3. Земельные и водные ресурсы

13,2 млн га (2,2%) — на временно неиспользуемый сельскохозяйственный резерв. Примерно 162,4 млн га (27,3%) занимали леса, 44,4 млн га (7,5%) — селения и транспортная инфраструктура, 20 млн га (3,4%) — пустоши (рис. 1.4).

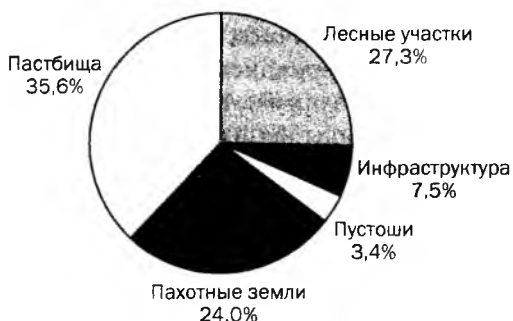


Рис. 1.4. Структура использования сельскохозяйственных земель США

Источники: National Resources Inventory Summary Report. Wash.: U. S. Department

Высокоразвитое интенсивное сельскохозяйственное производство США базируется на весьма благоприятных почвенных и климатических условиях большей части североамериканского континента. В первую очередь необходимо отметить наличие значительных площадей удобных для машинной обработки равнинных плодородных земель. Фактическая площадь реально используемых пашен составляет лишь 64% общего пахотного фонда, что позволяет снижать нагрузку на почву и применять ротацию возделываемых культур и площадей. В США существует также множество естественных пастбищ, пригодных для содержания скота на подножных кормах в течение 8—10 месяцев в году.

Из общей площади 919 млн га всех земельных угодий США 27% принадлежат федеральному правительству, на долю штатов и муниципалитетов приходится 6% земельного фонда страны, 2% составляют оставшиеся земли племен коренных жителей Америки — индейцев, а 65% земель находится в частной собственности. Федеральный земельный фонд, составлявший по данным земельной переписи 2004 г. 264 млн га, распределен по территории страны крайне неравномерно. Преобладающая часть федеральных земель находится в 11 западных штатах, причем половина из них — на Аляске. Именно в западных штатах сосредоточены крупнейшие заповедни-

ки, заказники и национальные парки. В них ограничен доступ для проведения горных работ, запрещен выпас скота и прочие виды сельскохозяйственного использования земель. Контроль над федеральными землями осуществляет Министерство внутренних дел США, а также Министерство сельского хозяйства, которому подчинена Лесная служба США (Forest Service).

Значительную часть американской территории — 63,6 млн га, или 6,9% общей площади, занимают земли, отведенные под так называемые специальные виды использования. Здесь расположены военные объекты и федеральные полигоны. Указанные соотношения различных форм землепользования не стабильны, а постоянно изменяются, так как в процессе хозяйственной деятельности структура американского земельного фонда все время трансформируется. Основные направления американской федеральной политики землепользования включают в себя: борьбу с водной и ветровой эрозией, контроль качества и повышение плодородия почв, обеспечение в необходимых масштабах качественного водоснабжения, контроль санитарного состояния флоры и фауны, а также сохранение условий обитания диких животных.

Водные ресурсы

США по своим природно-климатическим данным достаточно хорошо обеспечены водными ресурсами. Всего в стране насчитывается свыше 250 крупных и средних озер и около 2 млн искусственных водоемов, а также свыше 250 тыс. рек общей протяженностью 5,6 млн км. Более 70% выпадающих осадков теряется из-за прямого испарения и потребления воды растительностью. Средний суммарный сток 16 крупнейших рек (к ним в США относятся реки с данным показателем у устья свыше 425 м^3 в секунду) с суммарной площадью водосборных бассейнов, превышающей 9,3 млн км^2 , составляет 5,6 км^3 в сутки, а их общий годовой сток — свыше 2 тыс. км^3 . На долю водосборных площадей нескольких крупнейших американских рек: Миссисипи с притоком Миссури, Юкон на Аляске, Св. Лаврентия на границе с Канадой, а также рек Рио-Гранде и Колорадо приходится примерно 7,7 млн км^2 .

В стране постоянно возрастает общий объем первичного водозабора в хозяйственных целях. Он увеличился с 0,53 млрд м^3 в сутки в 1940 г. до 1,0 млрд м^3 в сутки в 1960 г. и до 1,60 млрд м^3 после 2005 г., что стало превышать 5 м^3 в сутки в расчете на душу населе-

ния. Из этого объема с учетом безвозвратных потерь до конечных потребителей в последние годы доходило примерно 25%, что составляло не более 1,35 м³ в сутки. Примерно 34% потребляемых в США водных ресурсов используется на орошение, 48% — в системах охлаждения тепловых электростанций, 6% — в различных промышленных целях и 12% поступает в системы коммунального водоснабжения. В последние годы резко увеличился объем закачки технических вод для добычи сланцевого газа под землю.

В США существуют принципиальные различия в региональной обеспеченности водными ресурсами. Ряд районов испытывает острый дефицит воды. В недавние десятилетия на многих территориях США местные власти были вынуждены неоднократно объявлять чрезвычайное положение в связи с засухами и обращаться к населению с призывами уменьшить потребление воды; в ряде случаев вводились длительные административные ограничения на уровень водопотребления. Весьма нагляден в этом плане пример реки Колорадо, которая была полностью судоходной на всем своем протяжении еще в начале XX в. В настоящее время ее воды, истощенные из-за многочисленных плотин и водозаборов, полностью теряются в песках штата Аризона, не достигая побережья Мексиканского залива.

Огромную роль в водном хозяйстве США играют Великие озера, содержащие около 20% всех мировых запасов пресной воды. Сохранение чистоты Великих озер от непрерывно возрастающего объема промышленных и бытовых стоков стало важнейшей национальной и международной задачей прошедших десятилетий.

Около половины всех жителей США и 95% сельского населения страны зависят от забора воды из подземных источников, которые обеспечивают 21% всего объема первичного водозабора в американской экономике и дают 34% пресной воды для ирригационных систем в сельском хозяйстве. Общий объем запасов подземных вод в США сопоставим с ежегодным стоком крупнейшей реки страны — Миссисипи, который составляет около 530 км³. Серьезные проблемы связаны с тем, что подземные и наземные воды достаточно быстро истощаются и загрязняются в процессе роста объема их использования при добыче полезных ископаемых: в настоящее время в США повышенный уровень водных загрязнений отмечается в 39% рек и 45% озер.

1.4. Биологические ресурсы

Лесные ресурсы

Общее потребление всех видов древесных продуктов в расчете на душу населения в США, на долю которых приходится около четверти мирового производства бумаги и треть промышленной целлюлозы, к 2011 г. достигло 1,9 м³. Подавляющая часть постепенно снижающегося спроса на древесину в США удовлетворяется за счет внутреннего производства. К 2010 г. общий объем вырубki деловой круглой древесины составил 338 млн км³ при среднем объеме ее внутреннего потребления 376 млн м³ в год. Импорт деловой древесины при этом составил 49 млн м³, а экспорт 36 млн м³. Заметным фактором снижения темпов роста потребления древесины для выработки бумаги стало широкое использование электронных носителей информации. Естественный прирост древесной массы с учетом восстановительных лесопосадок пока превышает объем современной коммерческой вырубki примерно на 30%, хотя лесопокрытая площадь в ряде штатов постепенно сокращается. Именно поэтому в США действуют строгие государственные ограничения на допустимый объем и районы вырубki лесов, как по экономическим, так и по экологическим соображениям.

На долю лесных угодий всех категорий, занимавших, по данным последнего земельного кадастра 2007 г., 304 млн га, приходилось 30,9% всей площади США. Площадь американских лесов равна 8,9% площади всех лесов в мире, и по этому показателю США уступают лишь России, Бразилии и Канаде. Более 65% всех американских лесных территорий занято видами деревьев с относительно низким ежегодным приростом объема древесины в пределах от 0,6 до 1,4 м³ на 1 га. При этом доля лесов с высокой средней продуктивностью более 8,3 м³ на 1 га составляет немногим более 10%.

В первой половине XX в. в результате интенсивного хозяйственного освоения территорий и хищнической вырубki лесов их площадь уменьшалась на 200 тыс. га в год, однако после введения более строгих норм природоохранного законодательства в период с 1982 по 2003 г. она стала возрастать в среднем на 62 тыс. га в год. Совокупные запасы деловой древесины коммерческих сортов в стране, включающие в себя объем деревьев с толщиной свыше 25 см, составляют около 26,4 млрд м³. При этом на долю продуктивных коммерческих лесов, находящихся в федеральной собст-

1.4. Биологические ресурсы

венности, по данным последней кадастровой переписи с уточнениями 2009 г., приходилось 21,9% всех лесных площадей; принадлежащих властям отдельных штатов — 8,8%, эксплуатируемых частными владельцами — 69,3%.

Региональные различия в структуре лесной собственности весьма велики. Если в южных штатах более 87% лесов находится в частных руках, то на тихоокеанском побережье страны до 65% продуктивных лесных угодий принадлежит федеральному правительству и властям штатов. Большинство частных владельцев лесов составляют 5,5 млн мелких собственников, на долю каждого из которых приходится менее 4 га лесных угодий. Вместе тем около 8% лесовладельцев сосредоточили в своих руках свыше 80 млн га товарных лесов. Лесными массивами в миллионы гектаров владеет узкий круг из не более чем 15 крупных лесопромышленных корпораций, таких как Weyerhaeuser, Union Camp и Louisiana Pacific.

Большая часть лесов, находящихся в федеральной собственности — 83,9% по площади, входит в состав так называемой Системы национальных лесов (National Forests System), находящейся в ведении специальной Лесной службы США. Основная цель создания этой государственной административной структуры состояла в том, чтобы комплексно обеспечивать рекреационное, лесопромышленное, пастбищное и природоохранное использование лесных территорий. Для сохранения и увеличения лесного фонда страны государство поощряет компенсирующие лесовосстановительные работы, а также регулярные вырубki для расширения сельскохозяйственных угодий и пастбищ. Начиная с середины 1990-х гг. возобновление федеральных и местных лицензий на использование лесных угодий обусловлено ежегодным проведением искусственных лесопосадок за счет коммерческих операторов и частных землевладельцев, которые проводят их на площади до 1 млн га.

Рыбные ресурсы и морепродукты

К 2009 г. на США приходилось 3,8% мирового улова рыбы и морепродуктов, и по этому показателю они занимали 5-е место после Китая, Перу, Индии и Индонезии; общее потребление этих продуктов составило 8,5 млн т, а среднее суммарное использование пищевой рыбной продукции в расчете на душу населения — 24,2 кг в год. Предпочтение отдавалось креветкам, консервированному

1. Природно-ресурсный потенциал

тунцу, минтаю, лососевым, палтусу, камбале и треске. При этом в 2009 г. стоимость всей этой продукции внутренней добычи составила 3,9 млрд долл., а затраты американских потребителей на все виды использованных морепродуктов, с учетом импорта — 9,2 млрд долл. Из 8,5 млн т морских продуктов, использованных в США в 2009 г., 7,5 млн т пришлось на пищевые продукты и 1,1 млн т — на прочее промышленное биологическое сырье. При этом объем продукции национального морского промысла достиг 3,6 млн т, а импорт различных морепродуктов составил 4,9 млн т. Суммарная добавленная стоимость всех товаров и услуг этой отрасли американского хозяйства в структуре ВВП превышает 30 млрд долл. Кроме профессиональных рыбаков, в США насчитывается до 20 млн любителей морского и пресноводного рыболовства. Продажа лицензий на любительский рекреационный промысел ежегодно приносит доход от 5 до 7 млрд долл.

Помимо традиционного пресноводного и морского промысла в США широко развито и коммерческое искусственное выращивание ценных пород рыб и моллюсков. В 2010 г. объем внутреннего производства основных видов коммерческих аквакультур составил 0,24 млн т на сумму около 438,2 млн долл. и обеспечивал потребление примерно 0,8 кг в год на душу населения. Объем зарубежной продукции аквакультур в структуре американского импорта пищевых морских продуктов составляет не менее 40%.

Режимом функционирования рыбного хозяйства США в основном управляет Национальная служба морского рыболовства (National Marine Fisheries Service, NMFS), входящая в состав Национальной администрации по исследованию океанов и атмосферы (NOAA). Эта служба отвечает за охрану рыбных ресурсов и управление рыболовством в 200-мильной зоне, содействует развитию национальной рыбной промышленности и повышению занятости рыбаков, внедрению прогрессивных методов промышленного рыболовства, собирает и обрабатывает научно-статистическую информацию в целях подготовки планов управления рыболовством, проводит регулярные рыбохозяйственные и гидрологические исследования. Кроме того, служба обеспечивает ограничение промысла и постепенное восстановление численности таких особо охраняемых морских видов, как лосось, киты и морские черепахи.

В последние годы в США активно проводится политика «американизации» морского рыболовства в национальных водах для обеспечения защиты экономических интересов страны. Еще до не-

давнего времени свыше половины доходов от промысла, например, минтая в водах США уходило норвежским и японским предпринимателям, которые использовали высокопроизводительные плавучие рыбоперерабатывающие заводы, истощавшие рыбные запасы. В 1997 г. было существенно изменено американское законодательство о рыболовном промысле. При этом было поставлено три цели: ускоренное доведение доли американских промысловых судов в 200-мильной морской экономической зоне США до 75%; введение законодательных ограничений на использование судов, промысловое оборудование которых установлено или произведено за рубежом; введение общих ограничений на размеры, производительность оборудования и прочие коммерческие характеристики промысловых судов.

В 2007 г. президент Дж. Буш подписал новый комплексный закон о рыболовстве — Закон Магнусона—Стивенса об охране и управлении использованием водных ресурсов (Magnuson-Stevens Act), предусматривающий ежегодное выделение из федерального бюджета на эти цели 338 млн долл. С введением в действие названного закона продолжился курс на вытеснение иностранного промысла из американских прибрежных зон, были установлены ограниченные ежегодные квоты вылова на базе научно обоснованных оценок темпов истощения запасов промысловых видов, создана система из восьми региональных Советов по управлению рыболовством, а также начали работать механизмы активного международного сотрудничества для увеличения численности мигрирующих видов рыб. В перспективе планируется шире использовать экологически интегрированное управление взаимосвязанными морскими биоресурсами и в большей мере опираться на устойчивое искусственное разведение аквакультур, дополняющее коммерческий промысел.

Сохранение биологического разнообразия

США занимают лидирующее положение в мире как организаторы комплекса мер по охране и воспроизводству национальных биологических ресурсов. Решение проблем сохранения редких и исчезающих видов животных и растений является одной из важнейших задач федерального правительства. Первый федеральный Закон о дикой природе — Wilderness Act, в соответствии с которым была создана система охраны нетронутых хозяйственной деятельностью

территорий, в США приняли в 1966 г. Еще один Закон о животных и растениях, находящихся под угрозой исчезновения, — Endangered Species Act, принятый в 1973 г., наложил запрет на любое изъятие из природной среды исчезающих биологических видов.

Экономическое значение рекреационного использования природных ресурсов в США постоянно растет. Например, только ежегодное число посетителей системы национальных парков возросло с 80 млн человек в 1960 г. до 274 млн человек в 2005 г. Начиная с 1916 г. в стране последовательно создавалась разветвленная система охраняемых природных территорий, включающая в себя сейчас свыше 400 аресалов и управляемая Службой национальных парков Министерства внутренних дел. Первый в американской истории национальный парк — «Йеллоустон» — был образован еще в 1872 г. В 2005 г. федеральные природные парки в США занимали более 20,2 млн га, а дополнительные рекреационные зоны — еще 8,6 млн га во всех штатах страны.

Кроме природных парков федерального статуса ряд природоохранных территорий находится по управлению властей некоторых штатов. В 2004 г. их площадь составляла 5,7 млн га, а ежегодное число посетителей превысило 698 млн человек и было в 2,5 раза больше, чем в национальных парках. Доходы от таких парковых хозяйств покрывали в среднем до 40% затрат на их содержание. Кроме природоохранных территорий с открытым общественным доступом в США существует 520 национальных заказников флоры и фауны (National Wildlife Refuges) площадью около 37,6 млн га, обеспечивающих охрану многих видов животных и растений. Такими заказниками управляет специальная Служба охраны рыбы и дичи (US Fish and Wildlife Service) Министерства внутренних дел. В американскую систему заповедных природных территорий включаются также нетронутые и живописные реки, эталонные участки «дикой природы», система из 15 «национальных туристических троп» (National Trails) для пешеходных экскурсий, некоторые природные памятники и другие специальные категории охраняемых земель.

Следует отметить, что современный режим природопользования в США создавался на основе административно-законодательного механизма, жесткой государственной регламентации хозяйственной деятельности с помощью нормативных правовых актов, а также разнообразных разрешительных и контрольных процедур. Бесперебойной работе этих механизмов способствуют специаль-

1.5. Региональные особенности размещения природных ресурсов

ные экономические механизмы, призванные обеспечить заинтересованность частных предпринимателей в осуществлении природоохранной деятельности благодаря соотношению выгод и издержек.

Характер и особенности государственного регулирования в сфере природопользования связаны с современными тенденциями развития науки и техники, заключающимися в снижении материалоемкости и энергоемкости производства, а также вызывающими структурные изменения в экономическом развитии США в целом.

Возрастающее вовлечение в хозяйственную деятельность все большего объема сырьевых продуктов приводит к постоянному усилению загрязнения и разрушения окружающей среды. Такой процесс приводит к увеличению техногенной нагрузки на природную среду, снижению устойчивости экологических систем, а также к обострению проблем сырьевой обеспеченности материального производства. Хотя обширных природных ресурсов США пока в основном достаточно для удовлетворения национальных экономических нужд, в связи с быстрым ростом издержек в ходе эксплуатации собственной ресурсной базы американские сырьевые и энергетические корпорации вынуждены частично переносить свою деятельность в развивающиеся страны, а также постепенно переходить на ресурсосберегающий тип производства.

По многим топливным и минеральным ресурсам стратегического характера зависимость экономики США от зарубежных поставок достигла опасно высокого уровня и продолжает непрерывно возрастать, создавая серьезные проблемы и экономические диспропорции. Дальнейшее устойчивое развитие американской экономики во многом зависит от уровня государственного субсидирования использования невозобновляемых ресурсов национальной минерально-сырьевой базы и ликвидации негативных последствий все большего компенсирующего вовлечения в хозяйственный оборот таких возобновляемых природных ресурсов, как водные, лесные и продовольственные.

1.5. Региональные особенности размещения природных ресурсов

Топливные ресурсы

Значительная часть территории США покрыта осадочными породами, с которыми связаны месторождения угля, нефти и природ-

ного газа. Эти районы находятся на Великих равнинах, в центре страны, в Примексиканской низменности, на некоторых участках тихоокеанских горных цепей и равнин, в Арктическом поясе, в складчатых массивах западных предгорий Аппалачей, а также в восточной части Скалистых гор. Месторождения американского угля преимущественно относятся к Аппалачскому бассейну.

Первые американские угольные шахты были созданы в конце XVIII в. в восточной части штата Кентукки, в штате Западная Виржиния и в западных районах штата Пенсильвания. Эта зона продолжает давать более половины всего угля, потребляемого в США. Остальная добыча осуществляется в Восточно-центральной угольном бассейне, который тянется через весь штат Иллинойс и западные районы штатов Индиана и Кентукки. Из-за высокого содержания серы этот уголь в основном используется для выработки электроэнергии и в теплоснабжении промышленных предприятий.

Другой крупный, Западно-центральный угольный бассейн протянулся от штата Айова к югу через штат Миссури и до востока штата Оклахома. Уголь этого бассейна обладает меньшей теплотворной способностью, чем уголь Восточно-центрального бассейна. Разрозненные, но достаточно крупные месторождения битуминозных углей расположены в восточной части Скалистых гор. Другие месторождения этих углей недавно начали разрабатываться в штатах Вайоминг и Монтана. Обширные месторождения энергетических бурых углей — лигнитов залегают на севере Великих равнин.

В районе Аппалачей были обнаружены также месторождения нефти и природного газа. Кроме того, нефть добывается в южной части штата Иллинойс, в центральных и южных районах штата Мичиган, северной части Великих равнин и Скалистых гор. Однако наиболее богатые американские нефтяные месторождения расположены вдоль побережья Мексиканского залива и в южной части штата Калифорния. Многочисленные морские нефтяные скважины протянулись непрерывной цепью в прибрежной зоне штатов Техас и Луизиана. Их также много в центральном районе штата Канзас на юге штата Оклахома и далее к западу в штатах Техас и Нью-Мексико.

На северо-западе Техаса находятся крупные «Восточно-техасское» и «Пенхендлское» нефтяные месторождения, которые продолжают активно эксплуатироваться. С середины 1960-х гг. началась дополнительная промышленная эксплуатация нефтяных и газовых месторождений на северном склоне полуострова Аляска в

1.5. Региональные особенности размещения природных ресурсов

районе Прудо-Бэй. Крупнейшим новым геологическим открытием стало обнаружение в 2006 г. на шельфе Мексиканского залива на глубине 8—10 км ниже уровня моря гигантского нефтегазоносного бассейна площадью 770 км², объем запасов которого может составить от 3 до 15 млрд барр. топлива в нефтяном эквиваленте. Месторождения нефтяных и газовых сланцев относительно равномерно расположены в восточной и центральной частях США, удачно при-мыкая к основным районам энергопотребления.

Рудные месторождения полезных ископаемых

Наиболее крупные месторождения богатых металлосодержащих руд расположены в полосе, протянувшейся вдоль края Канадского кристаллического щита, от берегов Атлантического океана и устья реки Св. Лаврентия через район Великих озер и далее на север в сторону Канады. Именно здесь, в северной части штатов Мичиган, Висконсин и Миннесота, по-прежнему добывается большая часть американских медных и железных руд.

Вторая широкая зона залегания металлических руд проходит по восточному склону Аппалачских гор. Третий обширный район их залегания находится в горных массивах американского Запада. С давних пор здесь разрабатывались месторождения золота и серебра, разбросанные от южных границ США с Мексикой до центральной части Аляски на севере. В западном рудном поясе осваиваются богатые залежи меди, цинка, свинца, молибдена и урана, а также более мелкие месторождения вольфрама, хрома и марганца.

Относительное обилие и разнообразие собственного минерального сырья стали решающим фактором быстрого развития индустриально-производственного комплекса США. Большое экономическое значение имеет и то, что на американской территории существуют крупные месторождения фосфоритов в Кордильерах и на территории полуострова Флорида, а также богатые залежи калийных солей в штате Нью-Мексико. На базе этих ресурсов производится значительный объем ценных минеральных удобрений для интенсивного развития сельского хозяйства.

Почвенно-климатические условия

Почвенно-климатические условия на территории США весьма разнообразны и преимущественно благоприятны для животноводства и земледелия. Свыше 60% площади земель основного сельско-

хозяйственного фонда расположено в районах с гарантированной естественной влагообеспеченностью не менее 700 мм осадков в год. До 70% пахотных угодий расположено в зонах со средней продолжительностью безморозного периода свыше 170 дней в году. На севере полуостров Аляска находится в арктической и субарктической зонах. К зоне умеренного климата относится примерно треть страны, расположенная к северу от 40-й параллели до границы с Канадой; на остальной большей ее части климат субтропический. К тропической зоне в США относится небольшая южная часть Флориды.

Северо-восточная область умеренного климата охватывает северные Аппалачи и часть Внутренних равнин. Для сельского хозяйства особенно благоприятно то, что лето здесь теплое со средними температурами от +20 до +24°C, основная масса осадков, достигающая за год 1000—1500 мм, выпадает весной и летом, а осенью, в период уборки урожая, преимущественно сухо. На всем юго-востоке страны климат субтропический с мягкой зимой, жарким летом и круглогодично положительной температурой. На полуострове Флорида и на побережье Мексиканского залива, где вегетационный период длится круглый год, высокие температуры и обилие осадков — до 2000 мм в год — создают условия для прибыльного выращивания нескольких урожаев в год ценных теплолюбивых культур овощей и фруктов. Западная половина территории США, за исключением Тихоокеанского побережья, засушлива. Однако при искусственном орошении большая часть сельскохозяйственных земель в этом регионе также дает устойчивые урожаи.

Почвенно-растительные зоны США представлены лесами, лесостепями, степями, полупустынями и пустынями; в этой последовательности они сменяются в меридиональном направлении. На северо-востоке США находится область смешанных хвойно-широколиственных лесов с дерново-подзолистыми почвами. Южнее на оподзоленных желтоземах и красноземах расположена Аппалачская область широколиственных лесов. В юго-восточной части страны распространены плодородные желтоземы и красноземы, которые до начала их активного использования в сельском хозяйстве были покрыты южноатлантическими субтропическими сосновыми лесами. В центральной части США первоначально находились прерии и степи с плодородными черноземами и каштановыми почвами. Территории бывших высокотравных прерий в

Выводы

настоящее время полностью распаханы и превратились в главную житницу высокоурожайных зерновых культур. На темно-каштановых почвах Великих равнин были распространены низкотравные сухие степи, которые ныне целиком используются под пастбища.

Таким образом, весьма благоприятные первичные почвенно-климатические условия в США активно способствовали развитию разнообразного сельскохозяйственного производства. Вместе с тем последующее уничтожение в этих районах значительных лесных массивов, имевших большое водоохранное значение, вызвало распространение пыльных бурь и интенсивной почвенной эрозии, которой теперь подвержено более половины земельных площадей. На базе указанных климатических различий в США по разным схемам районирования выделяется от 6 до 15 различных крупных природно-производственных регионов. Каждый из них отличается особыми типами размещения природных ресурсов, используемыми в местной структуре развития территориально-производственных комплексов.

Выводы

1. США обладают обширными природными ресурсами, в основном достаточными для удовлетворения своих экономических нужд. Тем не менее в связи с неуклонным ростом издержек в ходе эксплуатации собственной ресурсной базы американские сырьевые и энергетические корпорации вынуждены продолжать деятельность в развивающихся странах, а также постепенно переходить на ресурсосберегающий тип производства.
2. По ряду топливных и минеральных ресурсов, таких как нефть, газ, олово, цирконий, титан, редкоземельные металлы, зависимость экономики США от зарубежных поставок продолжает возрастать.
3. Экономическое развитие США зависит как от расширения национальной невозобновляемой минерально-сырьевой базы, так и от все большего вовлечения в хозяйственный оборот возобновляемых природных ресурсов, таких как водные, лесные и продовольственные.
4. Весьма неравномерное региональное размещение природно-ресурсного потенциала страны определяет многие особенности производственной специализации ведущих экономических регионов.
5. Возрастающее вовлечение в хозяйственную деятельность все большего объема сырьевых продуктов приводит к постоянному росту загрязнения и разрушения окружающей среды. Такой процесс вы-

1. Природно-ресурсный потенциал

зывает увеличение техногенной нагрузки на природную среду, снижение устойчивости экологических систем, а также обострение проблем сырьевой обеспеченности материального производства.

Контрольные вопросы и задания

1. Чем различаются и чем сходны ресурсные базы США и России?
2. Где расположены основные запасы топливно-энергетического сырья США?
3. Как менялась основная экономическая роль природных ресурсов в США на протяжении XX в.?
4. Почему постоянно увеличивается импортная зависимость США от зарубежных источников снабжения природным сырьем?
5. Охарактеризуйте роль природных ресурсов в структуре национального богатства и ВВП США.
6. Чем различаются разведанные запасы, ресурсная база и прогнозные ресурсы минерального сырья?
7. Какова структура использования американских земельных ресурсов и в чьей собственности находится их основная часть?
8. Охарактеризуйте основные направления развития американского морского промысла.
9. Какова роль подземных вод в водоснабжении американского хозяйства?
10. Чем наиболее опасно для экономики США сокращение площади их лесов?

2

Трудовые ресурсы

2.1. Структура рабочей силы / 2.2. Традиционные проблемы в сфере труда / 2.3. Влияние информационных технологий / 2.4. Глобализация и сфера труда / 2.5. Государственное регулирование на рынке труда

Сфера труда — важная и многоплановая область экономической жизни США. Она охватывает как рынок рабочей силы, так и непосредственное использование трудовых ресурсов в общественном производстве. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия найма, в том числе величина заработной платы, условия труда, возможность получения образования, профессионального роста, гарантии занятости. Рынок труда отражает главные тенденции в динамике занятости, ее основных структурах (отраслевой, профессионально-квалификационной, демографической), т.е. в общественном разделении труда, а также мобильность американской рабочей силы, масштабы и динамику безработицы. Именно поэтому проблемы занятости и безработицы, развития человеческих ресурсов и трудовых отношений являются одним из приоритетов социально-экономической политики американского государства. Проблемы занятости и развития человеческого капитала неизменно фигурируют во всех послевоенных экономических докладах президента США.

Разумеется, состояние сферы труда и занятости определяется отнюдь не только политикой государства, но и многими другими факторами, в том числе экономической конъюнктурой, научно-техническим прогрессом, демографическими и миграционными процессами, степенью вовлеченности страны в мировое хозяйство.

2.1. Структура рабочей силы

Отраслевая структура

К началу XXI в. в США сформировалась чрезвычайно мобильная и хорошо подготовленная рабочая сила, которая практически по лю-

бому показателю находится на уровне мировых стандартов и выше. Численность рабочей силы в США в 2011 г. составила 153,6 млн человек, численность занятых — 139,9 млн человек. Динамика занятости свидетельствует о весьма высоких темпах ее роста в 1990-е гг. В этот период в стране было создано более 21 млн рабочих мест. В апреле 2000 г. отмечался самый низкий уровень безработицы за предыдущие 25 лет — 3,8% (5,5 млн человек). В 2000—2009 гг. в результате двух экономических кризисов численность рабочих мест в стране сократилось. В США в результате циклического спада норма безработицы возросла до 6,2% в 2003 г. К 2007 г. безработица вновь снизилась до 4,5% (6,9 млн человек). Затем, как следствие циклического кризиса 2008—2009 гг., уровень безработицы резко возрос, достигнув максимума в октябре 2010 г. — 10% (15,3 млн человек). В 2013 г. безработица снизилась до 7,2% (11,3 млн человек). Уровень производительности труда в США самый высокий в мире.

В отраслевой структуре американской рабочей силы продолжают и усиливаются прогрессивные сдвиги, которые выражаются, во-первых, в ее дальнейшей урбанизации, во-вторых, в глобальном отраслевом изменении — перемещении занятых из отраслей материального производства в сферу производства нематериальных форм богатства и услуг, в-третьих, во внутренних изменениях в структуре занятости обеих сфер экономики в пользу быстро растущих наукоемких отраслей.

Так, сельскохозяйственная рабочая сила, которая в 2007 г. составила около 2,0 млн человек (менее 3% совокупной рабочей силы), в 2006 г. составляла немногим более 2 млн человек. Занятость в материальном производстве (промышленности, строительстве, сельском хозяйстве) в абсолютном выражении снижается (с 35 млн в начале 1970-х гг. до 26,5 млн в 2011 г.). Занятость в обрабатывающей промышленности уменьшилась (с 19—20 млн человек в 1970—1980-е гг. до 9 млн человек в 2011 г.). Исключением является рост занятости в строительстве (с 4,8 млн человек в 1970 г. до 9,0 млн человек в 2011 г.). Вместе с тем доля занятости в материальном производстве в совокупной занятости сократилась за последние 30 лет почти вдвое (с 33,2 до 18,9%), что объясняется ростом численности работающих в сфере услуг. С 1970 по 2011 г. занятость в сфере услуг возросла с 47,3 млн (66,7% несельскохозяйственной рабочей силы) до 113 млн человек (2011 г.), что составило уже более 82% несельскохозяйственной рабочей силы. Ни в одной другой стране занятость не распределяется с таким огромным перевесом в

2.1. Структура рабочей силы

пользу сферы услуг. Это отражает главным образом общий высокий уровень производительности труда в экономике, особенно в обрабатывающей промышленности, и принципиально новое значение сферы услуг в социально-экономическом развитии страны.

Профессионально-квалификационная структура

Весьма заметны и сдвиги в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы. К началу 2012 г. доля занятых преимущественно умственным трудом («белых воротничков») достигла почти 62%. Доля же лиц преимущественно физического труда, к которым относят рабочих всех уровней квалификации и так называемых работников обслуживания (поваров, официантов, медицинский обслуживающий персонал, охранников, прислугу и др.), медленно, но неуклонно сокращается.

Согласно принятой классификации к работникам умственного труда относят специалистов с высшим образованием, администраторов и управляющих, административно-вспомогательный персонал, торговых работников. По прогнозам, особенно высокие темпы роста занятости с начала 2000-х гг. ожидаются среди специалистов по использованию информационных баз данных, компьютерных инженеров, системных аналитиков. В период до 2014 г. ожидается быстрое увеличение числа специалистов по компьютерным технологиям и системных аналитиков — на 50—60%. Далее идут медицинские сотрудники и специалисты по программному обеспечению.

Среди наиболее быстрорастущих по численности профессий прежде всего специальности, требующие высшего образования. Прогнозируется, что рост занятости этой категории работников до 2014 г. будет вдвое опережать средние показатели по всем профессиям.

Прирост занятости в этих профессиях в 1980—1990-е гг. составил 29%, тогда как в профессиях, требующих среднего образования с определенной формальной профессиональной подготовкой, — 14%, а в специальностях, которым обучают на рабочем месте, — 17%.

Наиболее впечатляющи изменения в образовательном уровне американской рабочей силы. В 2011 г. более 86% всего взрослого населения США в возрасте 25 лет и старше имели законченное среднее образование, а около 33,5% — законченное высшее образование. Это значительный качественный сдвиг по сравнению с

2. Трудовые ресурсы

1970 г., когда среднее образование имели менее 54% населения и лишь 10% закончили университеты и колледжи. В 2008/09 учебном году в США было присвоено 67,7 тыс. докторских степеней (48% — мужчинам, 52% — женщинам) и 658,8 тыс. степеней магистра наук. Среднее число лет обучения трудоспособного населения составило в 2011 г. 12,4 года. Это почти на полгода превосходит уровень средней школы. Таким образом, несомненно, что по агрегированным показателям образовательного уровня американская рабочая сила является одной из наиболее подготовленных в мире.

Экономическая активность женщин

Картина была бы неполной без рассмотрения некоторых других ее составляющих. Так, важной тенденцией, заметно меняющей облик рабочей силы в США, является рост экономической активности женщин. К началу XXI в. степень их экономической активности достигла 60%. В середине 1960-х гг. этот показатель равнялся 40%, в 1940 г. — 28%. В 2011 г. женщины составляли почти половину рабочей силы страны (46,6%) — более 71 млн человек.

Есть несколько основных причин роста трудовой активности американок. Во-первых, это существенно возросшие возможности вовлечения женщин в общественное производство — прежде всего за счет бурного развития сферы услуг, в том числе на неполный рабочий день. Во-вторых, «машинизация» быта освободила женщин от многих рутинных домашних обязанностей. В-третьих, социальная и трудовая активность женщин во многом связана с ростом их образовательного уровня, который в настоящее время не уступает этому показателю у мужчин. И наконец, в условиях растущей стоимости жизни, особенно в 1970-е и 1980-е гг., доход женщин стал важной составляющей семейного бюджета. Но есть основания полагать, что данный уровень экономической активности вряд ли будет заметно возрастать: естественным ограничителем является рождение и воспитание детей.

Вместе с тем средний заработок женщин, занятых полный рабочий день, все еще составляет лишь 80,5% средней зарплаты мужчин (2010), хотя этот разрыв и сокращается (в 1940 г. средняя зарплата женщин составляла 60% мужской). Отчасти эта диспропорция связана со все еще большой концентрацией женщин в низкоквалифицированных производствах, но частично, как признают американские специалисты, и с дискриминацией при найме на работу и

2.1. Структура рабочей силы

на рабочем месте. Мало пока женщин и в предпринимательской элите страны. Как показало недавнее обследование 4200 компаний, женщины составляют лишь 5% высшего управленческого персонала; в 2010 г. только 15 женщин возглавляли компании в списке 500 крупнейших компаний США.

Национальный и расовый состав рабочей силы

Состав рабочей силы, как и всего населения США, становится все более многонациональным и многорасовым. В 2010 г. около 67,5% были белыми, более 11,6% — афроамериканцами, около 14,8% — испаноязычными, чуть более 4,8% — выходцами из Азии и 1,4% — коренными жителями Америки: индейцами, алеутами, эскимосами.

В 2050 г., согласно прогнозам, эти соотношения существенно изменятся. Доля белых снизится до 52,8%, испаноязычных — возрастет до 24,5, афроамериканцев — до 13,6, американцев азиатского происхождения — до 8,2, индейцев — до 0,9%. Такого рода сдвиги связаны прежде всего с сокращающейся рождаемостью среди белого населения, а также с масштабами иммиграции в США из стран Латинской Америки и Азии, которая дает основной прирост населения страны. В результате если в настоящее время представители национальных меньшинств составляют примерно 25% рабочей силы страны, то к середине XXI в. эта цифра возрастет почти до 50%.

В связи с этим необходимо отметить, что с принятием в 1964 г. Закона о гражданских правах (Civil Rights Act), который запрещает дискриминацию при найме на работу по расовому или национальному признаку (ст. 7), положение этнических меньшинств на рынке труда заметно улучшилось. Это, в частности, проявляется в продолжающемся сокращении разрыва в оплате труда между белыми американцами и представителями национальных меньшинств. Так, если в 1939 г. средняя зарплата афроамериканцев составляла лишь 43% средней зарплаты белых, то к 1980 г. она поднялась у мужчин до уровня 73%, а у женщин — до 90%. В последующие годы дальнейшего значительного прогресса в преодолении разрыва в оплате труда не достигнуто, поскольку все еще превалирует концентрация белых в высокодоходных профессиях: в 2011 г. соответствующие показатели у мужчин-афроамериканцев составили 76,3%, а у женщин — 84,6%.

2.2. Традиционные проблемы в сфере труда

Дифференциация в показателях безработицы и в размерах оплаты труда

Масштабы безработицы среди отдельных групп рабочей силы по-прежнему весьма заметны. В частности, уровень безработицы среди представителей этнических меньшинств — испаноязычного населения и афроамериканцев — существенно превышал в 2011 г. общенациональный уровень, который составлял 8,5%: 15,8% — среди черных и 11,5% — среди испаноязычных. При этом среди выходцев из Азии уровень безработицы на 2011 г. составил 7%. Среди молодежи в возрасте 16—19 лет безработица превысила общенациональный уровень более чем в 3 раза — 24,4%.

Сохраняется и даже увеличивается разрыв в оплате труда работников разного уровня квалификации. Хотя реальные доходы населения после длительного застоя в 1970-е и 1980-е гг. и большую часть 1990-х гг. с 1996 г. вновь начали устойчиво расти, темпы этого роста заметно различаются среди различных групп рабочей силы, что увеличивает в обществе неравенство в доходах. Более того, реальные доходы основных низкоквалифицированных категорий понижаются. Если в конце 1970-х гг. лица с высшим образованием зарабатывали в среднем на 38% больше тех, кто имел только среднее образование, то в 2010 г. этот разрыв увеличился до 83%. Средненедельный реальный заработок у не имеющих диплома средней школы упал с 462 долл. в 1979 г. до 444 долл. в 2010 г. Лица с высшим образованием за этот же период увеличили свои реальные недельные заработки с 758 до 821 долл. Приходится констатировать, что после почти 40 лет неуклонно уменьшающегося неравенства в доходах с конца 1970-х гг. разрыв в доходах высоко- и низкооплачиваемых работников в среднем возрос с 3,7 до 5,2 раза в 2011 г.

Неравенство в доступности образования, при найме на работу и на рабочем месте

Другой серьезной проблемой остается неравенство в уровне образования и иные возможности его получения среди разных этнических групп. В 2010 г. наиболее высокий процент закончивших среднюю школу был среди американцев азиатского происхождения — почти 89%. Среднюю школу заканчивает примерно одина-

ковое число белых и черных американцев — 87,6 и 84,2% соответственно (2010). Среди испаноязычного населения процент завершивших среднее образование существенно ниже — 62,9%, что в немалой степени связано с большой долей иммигрантов из Латинской Америки, многие из которых не закончили среднюю школу.

Значительно худшая ситуация с получением высшего образования у представителей этнических меньшинств. Если среди белых в конце 1990-х гг. в вузы поступало 70% выпускников школ, то среди афроамериканцев — только 60%, а среди испаноязычных — и вовсе лишь 50% выпускников. Это в значительной степени связано с высокой стоимостью высшего образования в США. В результате в начале 2000-х гг. высшее образование имели 44% американцев азиатского происхождения, 26,1% — белых и только 16,5% черных и 10,6% испаноязычных американцев. В 2009 г. 71,5% степеней бакалавра было присвоено белому населению США, 9,9% — афроамериканцам, 8,1% — испаноязычному населению, 7% — азиатам, 0,8% — коренным жителям США и 2,9% — нерезидентам страны.

Все это говорит прежде всего об экономическом неравенстве разных этнических групп, ограничивающем доступ к высшему образованию.

Уместно заметить, что, несмотря на огромный прогресс, достигнутый в преодолении расовой и других форм дискриминации на рынке труда и на рабочем месте, случаи дискриминации в этой сфере все еще имеют место. Так, только в 2012 г. в Федеральную комиссию по равным возможностям в сфере занятости поступило 99,4 тыс. жалоб на дискриминацию по признаку расовой или этнической принадлежности (35,5 тыс.), пола, религии, возраста или состояния здоровья, которые были рассмотрены и решены в пользу работников.

Травматизм и стресс на рабочем месте

Важным достижением, характеризующим состояние американской рабочей силы, является улучшение условий труда и, как следствие, уменьшение производственного травматизма. Прежде всего можно констатировать резкое сокращение количества смертельных случаев на производстве. В 1913 г., по данным Министерства труда США, в стране было зафиксировано 23 тыс. смертельных случаев на производстве, или 61 случай на 100 тыс. работников. В 1998 г. число таких происшествий с летальным исходом состави-

2. Трудовые ресурсы

ло 6026, или менее 5 на 100 тыс. работников, а в 2010 г. — 4,5 тыс. Особенно заметный прогресс в борьбе с производственным травматизмом достигнут после создания в 1970 г. Управления по профессиональной безопасности и охране здоровья (Occupational Safety and Health Administration — OSHA) в рамках Министерства труда. Если за предшествующие созданию этой структуры 22 года, т.е. с 1948 по 1970 г., число смертельных случаев на производстве сократилось на 38% (с 29 до 18 на 100 тыс. работников), то за последующие 22 года, с 1970 по 1992 г., их число упало на 61% (с 18 до 7 на 100 тыс. работников).

Тем не менее было бы неверным считать, что проблема охраны труда и снижения производственного травматизма полностью решена. Каждый год в США фиксируется в среднем около 6 тыс. смертельных случаев на производстве и свыше 6 млн производственных травм или профессиональных заболеваний. Все более распространенным становится стресс на рабочем месте, связанный с высокой интенсивностью труда. Около 20% американцев работают свыше 49 часов в неделю, еще 20% трудятся в ночную смену. Опросы свидетельствуют, что около 37% американцев из-за напряженной работы и домашних забот хронически недосыпают, что негативно сказывается на их производительности труда. Обследования также свидетельствуют: 75% американцев считают, что они работают в гораздо более стрессовой обстановке, чем предыдущее поколение. Все это вызывает не только профессиональные заболевания, но и сердечно-сосудистые, а также нервные и психические расстройства; приводит к употреблению наркотиков и алкоголя. В 1997 г. примерно 7,3% работников были фактически признаны алкоголиками, а 8,6% употребляли наркотики.

Сокращение профсоюзного движения

Еще одной проблемой, существенно влияющей на американский рынок труда, является постоянное сокращение охвата профсоюзным движением американских рабочих и служащих. К 2012 г. в профсоюзах состояли около 14,8 млн человек (11,8%) (из более чем 153 млн человек экономически активного населения), или 12,4% работающих мужчин и 11,2% занятых женщин. Представительство трудящихся в профсоюзах сокращалось прежде всего по мере уменьшения доли в общей занятости в обрабатывающей промышленности, в отраслях которой существуют основные профессио-

нальные объединения. В результате численность членов профсоюзов в частном секторе экономики сократилась за 1950—2011 гг. с 35 до 6,9%. Вместе с тем представительство в профсоюзах резко возросло в государственном секторе: с 10 до 37,0%. Однако поскольку баланс занятости в США явно не в пользу госсектора, общее представительство трудящихся в профсоюзах заметно снизилось.

В результате, во-первых, нарушается некий сложившийся баланс отношений между трудом и капиталом в масштабах всей экономики, что влечет за собой перераспределение общественного продукта не на основе реального вклада в его создание, а на базе силового воздействия. Во-вторых, отсутствие профсоюзов как инструмента защиты интересов работников нередко ведет к обострению социальной обстановки на предприятиях. В-третьих, как показывают результаты многочисленных обследований, на предприятиях, не охваченных профсоюзами, уровень заработной платы в целом заметно ниже, чем на «юнионизированных» предприятиях (на 28,7%), и, таким образом, ослабление профсоюзов может в целом вести к снижению уровня доходов в стране.

2.3. Влияние информационных технологий на сферу труда

Распространение информационных технологий

Информационные технологии уже оказывают и будут усиливать революционное влияние на сферу труда в США. Так, по оценке, в 2006 г. около половины всей рабочей силы страны было занято в отраслях, производящих информационные технологии, либо активно использовало их в своей работе.

Скорость распространения этих технологий особенно заметна на примере Интернета. В 1995 г. в США насчитывалось 22 млн пользователей глобальной сети. В 1998 г. их численность возросла в 4 раза — до 88 млн, в 1999 г. увеличилась до 110 млн, в 2000 г. превысила 133 млн пользователей, а в начале 2009 г. составила 289 млн человек. Ежемесячно в Интернет выходят более 200 млн американцев (по сравнению с 64 млн в 2000 г.), а объем продаж через Интернет в 2011 г. был более 194 млрд долл. Для сравнения: эта сумма равна объемам продаж в автомобильной промышленности США.

Все эти технологические нововведения оказывают возрастающее влияние как на масштабы занятости в разных профессиях, появление принципиально новых видов деятельности, так и на ха-

2. Трудовые ресурсы

раक्टर труда, уровень требуемой квалификации. Это серьезное испытание для всей сферы труда, ее проверка на способность адаптироваться к новым требованиям научно-технического прогресса.

Влияние информационных технологий на занятость и квалификацию

Влияние компьютерных технологий на занятость и содержание труда достаточно противоречиво. Оно проявляется в экономике неодинаково на разных этапах внедрения этих технологий в жизнь. Так, на начальном этапе, с середины 1970-х до середины 1980-х гг., занятость, например, в отрасли по производству компьютеров возросла в США почти на 80%, в то время как вся занятость — лишь на 4%. По мере усиления международной конкуренции на этом рынке ситуация изменилась — занятость в компьютерной отрасли сократилась с середины 1980-х до середины 1990-х гг. на 26%. Однако уменьшение производственной занятости, отчасти связанное и с ростом производительности труда, было с лихвой компенсировано ее увеличением в непроизводственных «компьютерных» профессиях: среди административно-вспомогательного персонала, обслуживающего компьютеры, создателей периферийного оборудования и программистов, операторов локальных сетей и др. При этом речь идет не только о новых профессиях, непосредственно связанных с появлением компьютерных и иных информационных технологий. Например, отпадает потребность в администраторах и офис-менеджерах прежней квалификации. В настоящее время от них требуется безусловное владение информационными технологиями для самых разных целей — от управления документооборотом до работы с базами данных и обработки текстов.

Новые требования к квалификации предъявляются отнюдь не только к работникам офисов. Изменения коснулись и многих других традиционных профессий. Без компьютера уже давно не обходятся ни инженеры, ни ученые, ни финансовые аналитики, ни банковские служащие. Автомобильные механики, например, вряд ли могут сейчас рассчитывать на работу, если они не освоят компьютерную диагностику автомобиля. Все шире информационные и компьютерные технологии используют в своей работе врачи и адвокаты, транспортные агенты, дизайнеры и чертежники.

Влияние информационных технологий на организацию труда

Информационные технологии, а именно распространение персональных компьютеров, модемов, другого телекоммуникационного оборудования и в первую очередь Интернета оказывают заметное влияние на принципы организации труда. Прежняя привязанность к рабочему месту во многих случаях становится необязательной, равно как и жесткий временной режим трудового дня. Им на смену приходят работа на дому, гибкие графики организации рабочего времени. Новые режимы труда создают немало преимуществ для работников: возможность гибко планировать рабочее и личное время, уделять больше внимания образованию, семье и воспитанию детей, не пользоваться транспортом в часы пик. Вместе с тем, отмечают многие американские исследователи, эта организационная и временная гибкость открывает возможности для усиления эксплуатации работников и пренебрежения их законными интересами, поскольку позволяет, пользуясь их изолированностью и отрывом от коллег и руководства, увеличивать сверхурочное время, ограничивать в информации, в том числе о возможностях служебного роста и повышения заработной платы. Произошедшие изменения требуют принятия специального законодательства, защищающего права трудящихся в новых условиях.

Помимо названного новые технологии могут отрицательно влиять и на другие права и интересы работников. Особую тревогу вызывает угроза вмешательства в частную жизнь на рабочем месте. Так, по данным Американской ассоциации управления, 45% американских компаний в 1999 г. прослушивали и записывали телефонные разговоры своих сотрудников, просматривали их электронную почту и компьютерные файлы. Это на 10% случаев больше, чем было зафиксировано в 1997 г. Таким образом, информационные технологии порождают целый ряд во многом новых проблем, касающихся как занятости и квалификации работников, так и их законных прав и интересов, и требуют адекватной реакции общества.

2.4. Глобализация и сфера труда

Позитивные последствия

Особое место в сфере труда занимает проблема глобализации. Под влиянием технологических перемен, либерализации торговли и движения капиталов, развития интеграционных процессов, появ-

2. Трудовые ресурсы

ления в 1990-е гг. масштабных развивающихся рынков в странах с переходной экономикой мировая экономика становится все более глобальной и тесно переплетенной с национальными экономиками. Если конкретизировать, глобализация мировой экономики включает в себя четыре основных потока: мировую торговлю, движение капиталов во всех формах, миграцию населения и рабочей силы и движение информации. Влияние глобализации разнонаправленное. С одной стороны, для США вполне очевидны преимущества этого процесса. Во-первых, дешевый импорт из третьих стран сдерживает инфляцию и таким образом способствует росту доходов и повышению потребительского спроса и, как следствие, росту экономики. Во-вторых, открытость американской экономики, ее динамичное развитие содействуют притоку капиталов и квалифицированной рабочей силы (прежде всего ученых и инженеров) из-за рубежа, что положительно влияет на экономический рост и соответственно на занятость. Приток капиталов, кроме того, позволяет удерживать ставки ссудного процента на низком уровне, что положительно сказывается на росте инвестиций. В-третьих, рост экспорта американских товаров приводит к созданию дополнительных рабочих мест, преимущественно высокооплачиваемых. В-четвертых, вывоз капитала за рубеж, особенно прямых инвестиций, создает более благоприятные условия для функционирования американских компаний в мировом хозяйстве (за счет более низких издержек производства), чем повышает их норму прибыли, улучшает конкурентные позиции и в конечном счете способствует укреплению американской экономики.

Негативные последствия

Тем не менее многие перечисленные процессы имеют и негативные последствия. Среди них главными для сферы труда являются несколько причин:

- потеря рабочих мест вследствие перевода за рубеж предприятий многих компаний американской обрабатывающей промышленности (автомобильной, металлургической, текстильной и проч.), а также предприятий сферы услуг (компьютерных, финансовых, транспортных, коммуникационных и др.). В этом же направлении действует и растущий импорт, что сказывается соответственно и на уменьшении спроса на отечественные товары, и на занятости населения;

2.5. Государственное регулирование на рынке труда

- растущая глобализация экономики и усиливающаяся конкуренция вызывают снижение ставок заработной платы в ряде отраслей, особенно обрабатывающей промышленности, что практически представляет собой альтернативу перевода предприятий за рубеж. Речь идет либо о прямом сокращении ставок заработной платы в ряде компаний США, либо об отказе от предусмотренного ранее повышения заработной платы;

- как уже отмечалось, процесс глобализации резко расширяет масштабы миграционных потоков в США и использование иностранной рабочей силы на американских предприятиях за рубежом. В связи с этим все более острой становится проблема защиты социальных и трудовых прав иностранных работников как на территории самих США (это касается в первую очередь нелегальных иммигрантов), так и иностранных рабочих на американских ТНК за рубежом. Весьма распространено в этих случаях несоблюдение трудовых стандартов, а также нередки случаи, когда оплата труда ниже установленного законом минимума (в США в 2011 г. — 7,25 долл. в час), и т.д.

На данном этапе глобализации ее положительные последствия для американской экономики и рынка труда явно преобладают, особенно если эти последствия оценивать с точки зрения всей экономики. И пока общий экономический рост в США подтверждает этот вывод.

2.5. Государственное регулирование на рынке труда

История вопроса

Государственная политика в сфере занятости и в области развития трудовых ресурсов в США имеет давнюю историю. Еще в 1790 г. Конгресс США выделил ассигнования на развитие государственного среднего образования. В 1862 г. в соответствии с Законом Моррилла (Morrill Act) федеральное правительство выделило каждому штату территории для организации сельскохозяйственных колледжей, ставших впоследствии основой современной системы высшего образования.

С развитием государственно-монополистического капитализма, особенно на фоне кризисных потрясений 1920—1930-х гг., государственное регулирование в сфере занятости впервые приобретает заметные масштабы. Это связано с политикой администрации

2. Трудовые ресурсы

Ф. Рузвельта, которая была инициатором крупных программ общественных работ в целях создания рабочих мест. Были приняты законы о пенсионном страховании и страховании на случай безработицы. В соответствии с Законом Вагнера—Пейсера в 1933 г. (Wagner—Pacer Act) была создана Государственная служба трудоустройства. Все эти меры легли в основу последующего развития государственного регулирования занятости.

Стимулом дальнейшего государственного вмешательства в сферу трудовых ресурсов стала Вторая мировая война. В Министерстве обороны США и в гражданских государственных учебных заведениях была развернута подготовка специалистов, прежде всего по военно-техническим профессиям. В 1944 г. был принят специальный Закон о правах военнослужащих, по которому федеральное правительство брало на себя ответственность за подготовку и трудоустройство около 14 тыс. ветеранов войны.

В послевоенный период государственное регулирование рынка рабочей силы становится составной частью общей антициклической политики правительства. В 1946 г. был принят Закон о занятости, обязавший федеральное правительство поддерживать максимальную занятость в стране. С конца 1950 — начала 1960-х гг. в условиях развернувшейся научно-технической революции перед государственным регулированием в сфере занятости ставятся новые цели — ограничение масштабов безработицы как часть политики экономического роста. Кроме того, декларируется необходимость более активного участия государства в подготовке и переподготовке рабочей силы. В 1960-х и 1970-х гг. в США принимается ряд законодательных актов, призванных сократить уровень безработицы, обеспечить подготовку и переподготовку кадров в связи с новыми требованиями производства. Это прежде всего Закон о развитии и подготовке рабочей силы (Manpower Development and Training Act, MDTA), принятый в 1962 г., Всеобщий закон о занятости и подготовке рабочей силы (Comprehensive Employment and Training Act, СЕТА), датированный 1973 г., Закон о полной занятости и сбалансированном росте (Закон Хэмфри—Хоукинса), вступивший в действие в 1978 г.

Концептуальные основы государственного регулирования

В качестве концептуальной основы деятельности государства на рынке труда многие годы (до конца 1970-х гг.) служили воззрения сторонников активной государственной политики (кейнсианцы и

институционалисты — Р. Гордон, Л. Ульман, С. Левитан). Они исходили из необходимости разработки целевых государственных программ, направленных на конкретные группы рабочей силы, на переобучение и обустройство. Критикуя своих коллег — неоклассиков и монетаристов, они отмечали, что полагаться на совершенство функционирования капиталистического рынка — это опасная иллюзия.

В дальнейшем, в 1980-е и 1990-е гг., в экономическом регулировании в США, в том числе на рынке труда, возобладали концепции сторонников «экономики предложения» (А. Лаффер, Д. Гилдер, Д. Ванниски и др.) и неолибералов (М. Фридман, Г. Хайек и др.). Стали превалировать концепции, не связывающие безработицу с недостаточностью совокупного спроса. С одной стороны, безработицу трактуют как в значительной степени естественное и добровольное явление, объяснение которому лежит в поведении индивидумов. С другой — наличие безработицы объясняют высоким уровнем заработной платы и ее «негибкостью». Ставки заработной платы трудящихся растут быстрее, как считают неолибералы, чем цены на продукцию компаний, и это приводит к росту издержек производства, препятствует его расширению и, следовательно, не способствует увеличению занятости. Главная вина за это возлагается на профсоюзы, которые добиваются высокой зарплаты. Именно данный подход лег в свое время в основу так называемой кривой Филлипса, которая демонстрирует обратную связь между инфляцией (как следствием роста зарплаты) и безработицей.

Долгие годы кривая Филлипса служила базой социально-экономического регулирования в США и других странах Запада. Многие западные экономисты и сейчас исходят из того, что существует однонаправленное движение изменений в зарплате и ценах и разнонаправленное в данных величинах и безработице. Однако было немало примеров, когда безработица и инфляция приобретали не обратную, а прямую связь: несмотря на рост безработицы, цены продолжали расти. Это дает основания для критики кривой Филлипса, составляющие которой вряд ли можно признать в качестве надежных регуляторов экономики.

Направления государственного регулирования

Несмотря на концептуальные разногласия, в настоящее время можно выделить четыре основных направления государственного регулирования рынка труда США:

2. Трудовые ресурсы

- 1) программы по стимулированию роста занятости и увеличению числа рабочих мест;
- 2) программы, направленные на подготовку и переподготовку рабочей силы;
- 3) программы содействия найму рабочей силы;
- 4) программы по социальному страхованию безработицы, т.е. правительство выделяет средства на пособия безработным.

В рамках этих программ в США, например, в послевоенный период были созданы сотни тысяч рабочих мест в государственном секторе (в сфере общественных услуг — в образовании, медицинском обслуживании, коммунальном хозяйстве, а также в строительстве общественных зданий, сооружений и ремонтно-восстановительных работах). С помощью этих программ уровень безработицы в конце 1970-х гг. был снижен на 0,8 процентных пункта (далее — п.п.).

Все более важным становится государственное содействие найму. Так, Служба трудоустройства США, имеющая более 2500 местных агентств (бирж труда), занимается регистрацией безработных, пытается найти вакансии, проводит тестирование претендентов на работу для определения их квалификации, занимается профессиональной ориентацией безработных, выплачивает пособия.

Основным звеном системы подготовки и переподготовки кадров в США являются высшая и средняя школа, учебные курсы и центры частных корпораций. Государственная система профессиональной подготовки в стране развита гораздо слабее.

Перечисленными направлениями не исчерпываются все меры воздействия государства на рынок труда. Наряду с ними существует комплекс мер косвенного регулирования рынка рабочей силы: налоговая, денежно-кредитная и амортизационная политика правительства. Кроме того, немалое влияние на рынок труда оказывает и законодательство в области социального обеспечения, трудовых отношений, гражданских прав и т.п. В США, например, бóльшая часть такого рода законов была принята в 1930-х гг.

Основные условия получения пособия по безработице регулируются в США законодательством, как федеральным, так и на уровне штатов. Максимальный срок его получения составляет 26 недель (в некоторых случаях он может быть продлен еще на 13 недель). Средненедельное пособие по стране (при довольно больших различиях по некоторым штатам) в 2010 г. равнялось примерно 309 долл. Обычно это пособие составляет от 50 до 70% среднене-

дельной заработной платы, которую безработный получал на своей последней работе. Несомненно, достаточно высокий средний уровень пособия по безработице — около 1200 долл. в месяц — свидетельствует об эффективности системы социальной защиты государством своих безработных граждан. Вместе с тем исследования, проведенные во второй половине 1990-х гг., показали, что увеличение пособия по безработице одновременно вызывает удлинение ее срока. В частности, рост пособия на 10 п.п., как правило, ведет к увеличению срока пребывания в составе безработных на 1—1,5 недели. Причина, по мнению американских аналитиков, — снижение стимулов к активному поиску работы.

Большинство экономистов полагают, что проблема безработицы и других диспропорций на рынке труда может быть смягчена только с помощью комбинации разных средств: стимулирования экономического роста, сокращения рабочей недели, создания эффективной системы переподготовки кадров.

Государство на законодательном уровне способствует преодолению негативных последствий глобализации, связанных прежде всего с высвобождением работников вследствие роста импорта или перевода предприятий за рубеж. На это направлены, в частности, федеральные законы и соответствующие программы по адаптации экономики к международной торговле и специальная программа аналогичной направленности в рамках НАФТА (*North American Free Trade Agreement, NAFTA*). Эти программы, управляемые Министерством труда, предполагают целый набор мер, включая материальную помощь, переподготовку и содействие занятости работников, потерявших работу в результате международной конкуренции. Дополнительная помощь предоставляется в соответствии с новым Законом об инвестициях в рабочую силу.

Все перечисленные меры государства позволяют американскому рынку труда более гибко реагировать как на развитие новых технологий, так и на растущую экономическую глобализацию.

Выводы

1. В изменениях, происходящих в отраслевой структуре рабочей силы в США, прослеживаются три важнейшие тенденции: дальнейшая урбанизация занятости; значительное увеличение занятости в сфере услуг и ее превращение в главную сферу приложения общественного труда; быстрый рост занятости в наукоемких отраслях

2. Трудовые ресурсы

экономики. В профессиональной структуре рабочей силы преобладающей категорией стали работники умственного труда. Численность работников физического труда сокращается как относительно, так и абсолютно.

2. Важной характеристикой трудовых ресурсов США стал рост экономической активности женщин — до 60% в 2011 г. Вместе с тем средний заработок мужчин все еще составляет лишь 80% средней зарплаты женщин. Динамично меняется и национальный состав рабочей силы. Прогнозируется, что доля белых к середине XXI в. понизится до 53% (в 2010 г. этот показатель был равен 67,5%), а доля представителей этнических меньшинств (афроамериканцев, испаноязычных и американцев азиатского происхождения) возрастет до 47%.
3. В сфере труда США сохраняется целый ряд традиционных проблем: дифференциация в показателях безработицы и оплаты труда, неравенство в доступности образования, при найме на работу и на рабочем месте между белыми американцами и представителями этнических меньшинств. Положение последних, хотя и заметно улучшилось в последние годы, все еще по многим показателям уступает положению белых. В США по-прежнему фиксируется немало случаев производственного травматизма. Все более распространенным становится стресс на рабочем месте, связанный с высокой интенсивностью труда.
4. Все большее влияние на занятость, квалификацию рабочей силы и организацию труда в США оказывают информационные технологии, вызывая противоречивые последствия. Эти технологии заметно меняют потребность на рынке труда во многих профессиях, порождают новые требования к квалификации работников. При этом широкое распространение получают новые гибкие графики организации труда и рабочего времени.
5. В начале XXI в. заметно усилила влияние на сферу труда в США экономическая глобализация. С одной стороны, для США вполне очевидны преимущества этого процесса: приток капиталов и квалифицированной рабочей силы, увеличение количества новых рабочих мест вследствие расширения экспорта. С другой стороны, проявляется негативный эффект глобализации для рынка труда в результате перевода многих предприятий за рубеж. Усиление международной конкуренции также нередко приводит к снижению ставок заработной платы американских трудящихся. Однако на данном этапе позитивные последствия глобализации в сфере труда явно преобладают.

6. В США существует развитая система государственного регулирования в сфере труда. Можно выделить четыре ее основных направления: программы стимулирования роста занятости и увеличения числа рабочих мест; программы подготовки и переподготовки кадров; программы содействия найму рабочей силы; программы социального страхования безработицы.
7. Теоретической основой деятельности государства на рынке труда США длительное время служили кейнсианство и институционализм. С начала 1980-х гг. возобладали концепции сторонников не-олиберальных теорий (монетаристов, сторонников «экономики предложения»), исповедующих ограничение государственного вмешательства в экономику. Начиная с 1990-х гг. государство вновь расширило свое влияние на сферу труда, прежде всего через увеличение ассигнований на образование и подготовку кадров.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите основные изменения в структуре рабочей силы в США.
2. Каковы традиционные проблемы американского рынка труда?
3. Охарактеризуйте влияние, которое оказывают на рынок труда информационные технологии.
4. В чем состоит влияние на сферу труда экономической глобализации?
5. Каковы концептуальные основы государственного регулирования рынка труда?
6. Что показывает кривая Филлипса?
7. Перечислите основные направления государственного регулирования рынка труда в США.
8. Чем занимается биржа труда?

3

Финансовая система США

3.1. Особенности финансовой системы США / 3.2. Роль главных институтов в финансовой системе США / 3.3. Финансовые рынки

Современная финансовая система США представляет собой высокоорганизованную сферу деятельности, которой принадлежит важная роль в развитии экономики. Она ориентирована на обеспечение бесперебойного движения денежных средств в экономике, их распределение в соответствии с потребностями отраслей и предприятий для текущей деятельности и инвестиций. Через процентные ставки, биржевые индексы и другие показатели финансовая система предоставляет обществу информацию о ходе хозяйственной жизни в стране. Состояние этих показателей служит основой для принятия инвестиционных решений, а также для разработки и проведения в жизнь государственной экономической политики.

На протяжении последних трех десятилетий финансовая система США переживала период бурного роста размеров и сложности проводимых операций, изменений структуры и механизмов взаимодействия образующих ее учреждений, появления новых институтов и инструментов ведения операций. Все это было тесно связано с внедрением новейших достижений компьютерной техники и средств связи. Вместе с прогрессивными изменениями в финансовой системе образовались новые проблемы и противоречия, которые проявились в ходе кризиса 2008—2009 гг. Преодоление этого кризиса сопровождается поиском новых методов регулирования финансовых процессов и обеспечения их устойчивости.

3.1. Особенности финансовой системы США

Характерная особенность финансовой системы США заключается в том, что она, как и вся экономика страны, с самого начала своей истории развивалась на основе рыночных принципов. Благодаря отсутствию пережитков феодализма американская система сложи-

лась не столько за счет заимствования европейского опыта в области строительства рыночной экономики, сколько путем активного создания собственных институтов и методов их деятельности. В качестве главной движущей силы развития рынок не может, однако, обеспечить устойчивость и надежность экономики и финансовой системы. Для этого требуется государственное регулирование, которое вводит рыночную стихию в организованное русло и в дальнейшем поддерживает организованный характер развития в интересах общества.

В США системное государственное регулирование экономики стало развиваться под влиянием кризиса 1929—1933 гг., и одним из его главных направлений было регулирование финансовой сферы. К настоящему времени установлено немало законов, на основе которых действует мощная система государственного надзора и регулирования. Вместе с тем характерной чертой финансовой системы США является тенденция к возрастанию значения саморегулирования. Не только государство, но и действующие в финансовой системе институты проявляют заинтересованность в обеспечении ее устойчивости и надежности, создавая для этого механизмы и правила, соблюдение которых становится обязательным условием их деятельности. В ходе развития системы финансовых институтов в США было создано множество финансовых инструментов, делающих финансовые расчеты надежными и дешевыми и предоставляющих клиентам широкие возможности выбора времени и формы их использования.

К концу XX в. благодаря действию рыночных сил и механизмов регулирования финансовая система США достигла высокой степени развития и стала одной из фундаментальных основ американской экономики, ее способности к динамичному развитию и преодолению кризисов. Современная финансовая система США состоит из трех основных компонентов: финансовых институтов, финансовых рынков и финансовых инструментов.

По своей экономической роли финансовые институты выступают в хозяйственной жизни в качестве финансовых посредников. Они включают в себя широкий круг банков, компаний, фирм и учреждений, деятельность которых состоит в организации движения денежных ресурсов в экономике. К ним относятся коммерческие и сберегательные банки и другие кредитные учреждения, компании по страхованию и пенсионные фонды, инвестиционные компании и фонды, ипотечные и инвестиционные банки, товарные и фондо-

вые биржи, а также структуры внебиржевого рынка, включая брокеров и дилеров по операциям с ценными бумагами.

Надзор за деятельностью финансовых институтов и рынков и обеспечение их надлежащего функционирования проводят специальные государственные органы и учреждения. К числу наиболее влиятельных регулирующих органов принадлежат Министерство финансов, Федеральная резервная система и Федеральная комиссия по ценным бумагам и биржам.

Преобладание рыночных сил в развитии финансовой системы США выражается в первую очередь в сравнительно низкой доле изъятий из ВВП в доходы государственного бюджета. На протяжении всей второй половины XX в. и в первые годы нынешнего века по федеральному бюджету эти изъятия составляли 17—19% ВВП, только в 2000 г. несколько превысив 20% ВВП. Еще 10—11% ВВП изымается для бюджетов штатов и местных органов власти. Таким образом, посредством налогов и различных сборов государство принудительно перераспределяет в свой бюджет примерно 30% ВВП, а остальные 70% перераспределяются через финансовый рынок страны. На этом же рынке посредством облигационных займов государство финансирует бюджетный дефицит, восполняя путем заимствований недостающие средства для своих расходов. По понятным причинам во время кризиса 2008—2009 гг. и в последующие за ним годы доля доходной части федерального бюджета в ВВП сократилась (17,5% — в 2008 г. и около 15% — в 2009—2012 гг.). Зато резко возросла его расходная часть (до 24—25% ВВП) за счет массивного дефицитного финансирования для противодействия силам кризиса.

Далее мы вернемся к роли дефицитного финансирования бюджета, а здесь обратим внимание на то, что доминирующая роль рынка в перераспределении финансовых ресурсов выступает важным принципиальным отличием строения финансовой системы США от финансовых систем стран континентальной Европы и служит одним из главных факторов устойчивости финансовой системы США. Отметим, что в большинстве стран ЕС через суммарные бюджеты всех уровней перераспределяется порядка половины ВВП, а в некоторых Скандинавских странах эта доля еще выше. В этом находит свое воплощение принцип социального государства, однако данная система в условиях недавнего кризиса и последовавших за ним трудных лет проявила целый ряд изъянов и слабостей. Она налагает на государство чрезмерно большую ответствен-

3.1. Особенности финансовой системы США

ность за обеспечение благополучия граждан по многим аспектам, поэтому для своей дееспособности она нуждается в постоянном существовании достаточно высоких темпов экономического роста, доходов и налогов. Однако циклическое развитие экономики приводит к сильному сокращению доходов и налоговых поступлений в бюджет в годы кризисов и в периоды вялого экономического роста. В последнее время в странах ЕС сложилось трудное экономическое положение, которое усугубляется вследствие неблагоприятных демографических процессов. При этом расходные статьи государственных бюджетов обладают сильным потенциалом инерции, вследствие чего бюджетный дефицит в неблагоприятные годы растет и вынуждает к новым заимствованиям, что неизбежно порождает финансовые кризисы. Долговые кризисы в Греции и ряде других стран ЕС являются порождением именно таких причин. В самом общем виде можно констатировать, что трудности и кризисные процессы в финансовой сфере ЕС, обострившиеся в 2012 г., продлятся еще несколько лет и потребуют глубоких реформ для исправления ситуации.

Отметив присущее США доминирование рынка в перераспределении финансовых ресурсов, обратимся к особенностям структуры финансового рынка США. Важная характерная черта строения этого рынка заключается в долговременной тенденции к снижению роли банков в его деятельности и к возрастанию роли небанковских институтов. Если в 1860 г. через банки распределялось 71,4% финансовых ресурсов, то в 1939 г. — уже 51,2%, в 1970 г. — чуть более 31%, а в последние годы — примерно четверть их объема. В последние три десятилетия рост значения небанковских институтов происходил особенно динамично. Среди них основные задачи аккумуляции денежных ресурсов и их трансформации в инвестиции приняли на себя так называемые институциональные инвесторы: пенсионные фонды, страховые компании и взаимные фонды. В табл. 3.1 представлена структура распределения ресурсов финансового рынка США в благополучном 2007 г., в год подъема в экономике, и в 2010 г., когда основные кризисные явления были преодолены.

3. Финансовая система США

Таблица 3.1. Распределение финансовых активов в США в 2007 и 2010 гг.

Активы финансовых институтов	2007		2010	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Всего	52 342	100	52 936	100
Коммерческие банки	11 195	21,7	14 402	26,1
Сберегательные институты и кредитные союзы	2574	5,0	2155	3,9
Компании страхования жизни	4984	9,6	5177	9,4
Компании общего страхования	1381	2,7	1403	2,6
Накопительные пенсионные фонды	13 391	24,6	13 091	23,8
Фонды коллективного инвестирования	11 777	22,8	11 950	21,7
Прочие	7040	13,6	7426	13,4

Источники: Statistical Abstract of the United States 2009. P. 716, 737; Statistical Abstract of the United States 2012. P. 731.

Приведенные в таблице данные иллюстрируют положение, что для современной структуры распределения денежных ресурсов среди финансовых институтов США характерна низкая доля средств, которыми оперируют коммерческие банки, а также сберегательные институты и кредитные союзы. Отчетливо преобладает доля финансовых ресурсов небанковских институтов, среди которых лидирующее положение занимают пенсионные фонды, фонды коллективного инвестирования (mutual funds) и страховые компании, действующие главным образом на рынке ценных бумаг. Вместе с усилением позиций институциональных инвесторов возрастают масштабы участия населения во владении ценными бумагами самостоятельно и через инвестирование в эти фонды. Заметно также, что под действием кризиса несколько увеличилась доля банков благодаря тому, что там была поднята планка стопроцентного страхования со 100 тыс. до 250 тыс. долл. и это привлекло вкладчиков. Но принципиальных изменений в структуре финансовых активов не произошло.

3.2. Роль главных институтов в финансовой системе США

Банки

В развитии банковской системы США в начале XXI в. прослеживается тенденция концентрации капитала, которая ведет к сокращению числа банков при одновременном росте числа филиалов и отделений, что обеспечивает охват их операциями практически всех слоев населения страны и всех отраслей ее экономики. В первые десятилетия XX в. в США насчитывалось около 30 тыс. банков. Среди них были десятки крупных банков, но были и тысячи мелких местных банков, круг деятельности которых ограничивался небольшим городом и примыкающей сельской территорией. В ходе кризиса 1929—1933 гг. обанкротились около 9 тыс. банков. В 1940-х гг. их было уже около 13,4 тыс. После периода непродолжительного роста в 1970 — начале 1980-х гг. количество банков стало вновь сокращаться в результате процессов слияний и поглощений в этой сфере. В конце 2010 г. в США действовало 6676 коммерческих банков, имеющих 87 723 отделения, а их совокупные активы составляли 13 321 млрд долл.

Более $\frac{2}{3}$ пассивов банков образуется за счет депозитов и остальная часть — за счет привлечения денежных ресурсов иными способами. В активных операциях банков примерно одинаковую долю занимают кредиты юридическим лицам и ипотечные кредиты, а также вложения в ценные бумаги правительства и муниципалитетов, в корпоративные облигации — примерно по 20% каждая категория.

Коммерческие банки в США могут быть зарегистрированы как юридические лица в органах федерального правительства либо в органах правительства штата. Банки, зарегистрированные в федеральном агентстве, включают слово «национальный» в свое фирменное наименование и должны быть членами Федеральной резервной системы (ФРС) и Федеральной корпорации страхования депозитов (ФКСД). Важную роль в устойчивости банковской системы США играет обязательное страхование всех видов депозитов путем отчисления банками $\frac{1}{12}\%$ от общей суммы на их счетах.

Деятельность коммерческих банков подвергается в США жесткому регулированию со стороны государственных органов, и коммерческие банки сильно ограничены законами штатов в развитии своей филиальной сети. Правительство каждого штата вправе нор-

мативными актами регулировать банковскую деятельность на своей территории. Именно это предопределило то обстоятельство, что большинство банков США по размерам меньше, чем банки других развитых стран. До последнего времени, за исключением некоторых «жизненно важных банков», коммерческие банки США не имели права открывать свои филиалы с предоставлением всех видов финансовых услуг, как и у головного банка, более чем в одном штате. В некоторых штатах банкам разрешено открывать свои филиалы только на определенном территориальном участке, на определенном удалении от своего головного банка. Лишь в 1994 г. был принят закон, разрешающий коммерческим банкам открывать свои «полносервисные» филиалы более чем в одном штате.

Сокращение числа банков сопровождается ростом количества отделений. Если в 1940 г. в США действовало 3489 отделений коммерческих банков, то к концу 2010 г. их насчитывалось 87 723. За этим ростом стоят: увеличение численности населения в стране; либерализация законов, касающихся разрешения открытия коммерческих банков; жесткие требования при создании коммерческого банка по сравнению с требованиями для открытия филиалов банка; совершенствование банковских технологий и систем коммуникации; усиление конкурентной борьбы за клиентов путем открытия более доступных и удобных отделений и филиалов, так как по закону банкам в США запрещено конкурировать, применяя процентные ставки ниже разрешенного законом минимально допустимого уровня.

Одна из особенностей банковской системы США состоит в так называемой локальной концентрации, т.е. сосредоточении основной массы банковских ресурсов в немногих пунктах. В распоряжении банков пяти штатов (Нью-Йорка, Калифорнии, Иллинойса, Пенсильвании и Техаса) находится около $\frac{1}{2}$ ресурсов всех банков США; только в одном штате Нью-Йорк сосредоточено около 18% всех ресурсов банков — членов ФРС. Локальная концентрация сочетается с концентрацией банковских ресурсов в немногих крупных банках. Более половины от общей суммы депозитов находится в настоящее время в 25 крупнейших банках США.

Важной отличительной чертой устройства банковской системы США на протяжении большей части XX в. было ее разделение на коммерческие и инвестиционные банки в соответствии с Банковским актом 1933 г., более известным как Закон Гласса—Стигалла. Этот закон запрещал коммерческим банкам заниматься финансо-

выми инвестициями — размещать и приобретать ценные бумаги, торговать ими на фондовом рынке (им оставили право покупать и продавать только государственные облигации), чтобы не рисковать средствами вкладчиков, а инвестиционным банкам запрещалось привлекать вкладчиков — они могли заниматься финансовыми инвестициями только на собственные средства. После принятия в 1956 г. Закона о банковских холдинговых компаниях (с последующими поправками 1970 г.) в США происходил активный рост банковских холдингов, и это сыграло важную роль в процессах универсализации банковской деятельности.

Достижение банковской системой США высокой степени зрелости к концу XX в. в результате роста экономики, разветвленного и сильного государственного регулирования, совершенствования правил конкуренции и т.п. позволило отказаться от ограничений Закона Гласса—Стигалла. В 1999 г. был принят и с 2000 г. вступил в силу Закон о финансовой модернизации, известный также по именам его инициаторов как Закон Грэмма—Лича—Блайли, который разрешил банковским компаниям действовать как универсальным финансовым институтам при условии их регистрации в статусе финансовых холдинговых компаний и владения достаточным капиталом, минимальные размеры которого устанавливает руководство ФРС. Более полутораиста банковских холдингов поспешили перерегистрироваться в новом качестве.

Зарубежная экспансия была важным направлением деятельности американских банков во второй половине XX в., и ее размеры росли. В 1965 г. лишь 13 американских банков имели небольшое число представительств за рубежом с общим объемом активов менее 10 млрд долл., но уже в 1980 г. 159 американских банков имели 787 филиалов за пределами США, а их активы превышали 340 млрд долл. В 2005 г. более 200 американских банков имели активы свыше 1000 млрд долл. В последние годы, в условиях глобальной конкуренции, положение стабилизируется — зарубежные активы американских банков составили в 2010 г. сумму 1626 млрд долл.

Благоприятные экономические условия в США и мировая роль доллара сделали и сами Соединенные Штаты объектом экспансии со стороны иностранных кредитных институтов. Так, за последние десятилетия активы действующих в США отделений иностранных банков заметно возросли — с 27 млрд долл., или 3,6% всех активов коммерческих банков в США, в 1972 г. до 1,85 трлн, или 20%, в 2005 г. До 1970 г. почти все представленные в США своими отделе-

ниями иностранные банки относились к числу наиболее крупных у себя на родине. В 1975 г. уже 20% этих банков не входило в число 500 крупнейших в мире, в 1985 г. доля банков второго эшелона возросла до 34%, и эта тенденция продолжилась в 1990-е гг. Число иностранных банков, представленных в США, возросло со 153 в начале 1980-х гг. до более 300 в 2005 г. и остается в этих пределах. Активы действующих в США зарубежных банков в 2010 г. составили 2839 млрд долл., что соответствовало 20,5% активов всех зарегистрированных в США коммерческих банков.

Наиболее активно внедряются в банковскую сферу США японские, германские, французские и канадские банки. Нередко эти процессы идут путем слияний и поглощений. Экспансия американских банков, с одной стороны, и европейских и японских кредитных институтов — с другой, ведет ко все большему «переплетению» финансовых институтов в мировых масштабах.

Инвестиционные фонды

Влиятельной силой в финансовой системе США являются институты коллективного инвестирования, которые действуют в основном в форме взаимных фондов и взаимных фондов денежного рынка. Существуют также закрытые фонды и торгуемые на бирже фонды, но их роль сравнительно невелика. Особняком стоят хедж-фонды, которые создаются для миллионеров и представляют собой агрессивные финансовые компании, проводящие операции в США и на мировых финансовых рынках в поисках высоких прибылей. Значительная доля американских семей (от 11 до 20% в разных возрастных категориях) выбирает для инвестирования своих сбережений взаимные фонды. За период 1990—2006 гг. их активы увеличились с 1065 млрд долл. до более 12 000 млрд долл. Под действием кризиса 2008—2009 гг. они существенно сократились, но затем продолжили рост и на конец 2010 г. составляли 11 821 млрд долл. По размерам активов взаимные фонды сопоставимы с коммерческими банками.

Показателен рост количества взаимных фондов в экономике США. Когда в 1940 г. был принят Закон об инвестиционных компаниях (Investment Company Act), который регулирует их деятельность, в США существовало 68 взаимных фондов. В 2001 г. в США насчитывалось 8305 взаимных фондов, но затем их число стало сокращаться и в 2010 г. составило 7581. Эти институты обычно спе-

циализируются на инвестициях в определенный вид активов. Из отмеченной выше суммы активов в 2010 г. 48,0% приходилось на фонды акций; 23,7% — на фонды денежного рынка; 22% — на фонды облигаций; 6,3% — на смешанные фонды.

Значение взаимных фондов состоит в том, что они предоставляют обширным слоям населения возможность инвестировать свои денежные ресурсы в различные активы на рынке ценных бумаг более надежно и эффективно, чем каждый человек мог бы сделать самостоятельно. Услугами взаимных фондов, которые управляются профессионалами в финансовом деле, широко пользуются также страховые компании, пенсионные фонды и другие финансовые организации в США. Покупая акции взаимного фонда, инвесторы тем самым приобретают источник дохода и перепоручают ему вложить полученные средства по своему усмотрению. Это позволяет им избавиться себя от необходимости следить за изменчивой конъюнктурой рынка ценных бумаг и самостоятельно проводить там операции.

В последнее время все больше американских семей покупают акции напрямую или через финансовые институты. Если в 1980 г. всего 6% американских семей имели такие вложения, то в 1990 г. уже 25%, в 2010 г. — более 52%. Иными словами, около 100 млн американцев инвестируют свои сбережения в акции корпораций и взаимных фондов. Во многом это обеспечивается доступностью вложений во взаимные фонды благодаря низкому размеру минимального первичного инвестиционного взноса. Есть фонды, где он начинается с 1 долл., во многих фондах он не превышает 500 долл., хотя есть такие, где он составляет не менее 75 тыс. долл. Преобладающую часть (около 60% в общей сумме активов) составляют фонды, в которых он находится в пределах от 500 до 5000 долл.

Высокая популярность взаимных фондов у инвесторов во многом объясняется наличием эффективной системы регулирования, которая не только обеспечивает соблюдение фондами федеральных законов и инструкций, но и следит за тем, чтобы инвестиционные компании осуществляли свою деятельность в интересах держателей их акций. Согласно Закону 1940 г. по крайней мере 40% членов совета директоров должны быть независимы от фонда и призваны защищать интересы держателей акций. На практике многие фонды включают в совет директоров большее число независимых членов.

3. Финансовая система США

Одной из характерных особенностей финансового рынка США является наличие тесной связи между взаимными фондами и различными пенсионными программами. Пенсионные средства в общих пассивах взаимных фондов США (в том числе фондов денежного рынка) составляют более 35%, и эта цифра практически не меняется на протяжении последних нескольких лет.

Фонды денежного рынка

Среди инвестиционных фондов особая роль принадлежит фондам денежного рынка благодаря тому, что они сочетают принципы инвестиционной компании и банка. Одна акция фонда денежного рынка стоит 1 долл., а их приобретение происходит путем открытия инвестору счета, с которого он может неограниченно в дальнейшем вести операции. Это привлекает в фонды денежного рынка массу владельцев сравнительно мелких денежных ресурсов, которыми при необходимости они могут воспользоваться.

Фонды денежного рынка возникли в США в середине 1970-х гг. Активы таких фондов быстро росли и составили в 2010 г. величину 2800 млрд долл. Свои денежные средства они вкладывают в краткосрочные бумаги: государственные казначейские векселя, муниципальные облигации, коммерческие бумаги частных корпораций, а также в акцептованные векселя, депозитные сертификаты банков и другие краткосрочные финансовые инструменты. Некоторые фонды такого типа специализируются на бумагах только федерального правительства. Фонды денежного рынка обладают рядом льгот по сравнению с другими инвестиционными фондами: они не должны хранить обязательные резервы в ФРС, не платят налогов по муниципальным облигациям, имеют другие преимущества. Между банками и фондами постоянно идет конкуренция за привлечение денежных средств широких масс населения.

Страховые компании

Страховые компании в США делятся на компании по страхованию жизни и компании общего страхования. Компании по страхованию жизни являются одними из самых старых финансовых посредников в США. Сейчас в США насчитывается примерно 950 компаний страхования жизни, организованных в форме закрытых акционерных обществ. Примерно треть общего числа семей в США имеют страховые полисы от этих компаний. Очень часто страхова-

тели приобретают страховые полисы, по которым выплачивается кроме страхового возмещения при наступлении страхового случая еще и так называемый ежегодный доход, что сближает полис с обыкновенным банковским депозитом.

Совокупные активы компаний по страхованию жизни в 2010 г. составляли 4960 млрд долл. Основной объект их вложений — это долгосрочные ценные бумаги (корпоративные облигации и акции), которые составляют примерно $\frac{2}{3}$ совокупных активов, при этом несколько менее $\frac{1}{3}$ составляет доля вложений в акции. Остальные активы образуют государственные облигации, инвестиции в недвижимость и прочие активы. В отличие от вкладов в банки страховые полисы не гарантируются федеральными страховыми фондами, хотя очень часто страховые фонды штатов оказывают финансовую поддержку местным страховым компаниям в периоды их финансовой нестабильности в целях защиты интересов вкладчиков (страхователей).

Главные отличия деятельности компаний общего страхования от деятельности компаний по страхованию жизни состоят в следующем:

а) в отличие от полисов по страхованию жизни, носящих долгосрочный характер, страховые полисы от несчастного случая выдаются на короткий срок. Этот срок может достигать одного дня при страховании перевозок грузов или одного года и более — при страховании недвижимости от пожаров и т.д.;

б) вероятность наступления страхового случая при страховании от несчастных случаев значительно труднее рассчитать, чем его вероятность при страховании жизни;

в) весь доход компаний общего страхования подлежит налогообложению.

Исходя из этого, компании общего страхования значительную часть своих ресурсов вкладывают в высоколиквидные ценные бумаги, которые без особых потерь для компании можно обратить в денежную наличность в короткие сроки. Большую долю активов этих компаний составляют казначейские и муниципальные ценные бумаги, корпоративные акции и облигации.

В 2010 г. в США действовало около 4 тыс. компаний по страхованию от несчастного случая. Многие из них специализировались на отдельных видах страховой деятельности: по страхованию поставок грузов, бизнеса, личного имущества, автомобилей, безопасности граждан, от пожаров и т.д. Организационной формой таких

компаний зачастую является акционерное общество закрытого типа. Вид деятельности страховой компании практически не зависит от ее организационной формы. Общий годовой объем премий, которые собирали компании общего страхования в 2010 г., составил около 430 млрд долл., что свидетельствует о меньших масштабах финансовых ресурсов, которыми они оперируют.

Пенсионные фонды

Пенсионные фонды стали в последние годы динамично растущими институциональными инвесторами в финансовой системе США, хотя исторически они возникли сравнительно недавно. Первый современный пенсионный фонд в США создала в 1950 г. компания «Дженерал Моторс». Теперь существуют накопительные пенсионные фонды для служащих федерального уровня, учреждений штатов и местных органов власти, работников частных компаний, действуют индивидуальные накопительные счета. Благодаря активному росту привлекаемых ресурсов и результатам инвестирования в 2010 г. суммарные активы государственных и частных пенсионных фондов, а также индивидуальных пенсионных счетов составили 17 488 млрд долл.

Рынок пенсионных сбережений США состоит из нескольких частей. К первой группе относятся индивидуальные пенсионные счета (individual retirement accounts, IRA), которые учреждаются и финансируются инвестором самостоятельно до момента выхода на пенсию (более 4600 млрд долл. в конце 2011 г.). Вторая группа рынка частных пенсионных сбережений США (3858 млрд долл. в 2011 г.) представляет собой систему индивидуальных пенсионных счетов сотрудников различных компаний и учреждений. Эти счета пополняют работодатели, перечисляя регулярные взносы установленного размера (defined-contributions retirement plans). Сумма взносов зависит от размера заработной платы работника и его стажа работы. При этом работодатель не несет ответственность за величину будущей пенсии. Среди счетов этого рода следует отметить счета типов (групп): 401 (k) — счет, открываемый для сотрудников большей части коммерческих компаний; 403 (b) — счет, открываемый для служащих университетов, публичных школ и некоммерческих организаций; 457 — счет, открываемый для служащих учреждений штатов и муниципалитетов, а также других учреждений, освобожденных от уплаты налогов. Взносы на такие счета, как правило, вычитаются из налогооблагаемого дохода компании.

Примерно третью часть американского рынка пенсионных сбережений сотрудников частных компаний (2223 млрд долл. в 2011 г.) образует совокупность счетов третьей группы, предусматривающих регулярные выплаты фиксированной суммы работнику после его выхода на пенсию (*defined-benefit retirement plans*). По этой системе работодатель берет на себя обязательство выплачивать бессрочный аннуитет в будущем, а текущие взносы на счет не предусматриваются. Фактически весь риск того, что к началу выплат сумма на счете окажется недостаточной, берет на себя работодатель. В совокупности пенсионные счета второй и третьей групп представляют собой рынок счетов, учрежденных и финансируемых работодателем (*employer-sponsored retirement plans*).

Отмеченные пенсионные счета могут быть открыты в любом кредитно-финансовом институте по выбору владельца счета — механизм их формирования и пополнения одинаков. Различия состоят лишь в порядке инвестирования и использования внесенных на пенсионные счета средств. Однако именно эти различия и обуславливают постоянную конкурентную борьбу, которая ведется всеми кредитно-финансовыми институтами за пенсионные сбережения населения.

Накопительные пенсионные программы рассчитаны на все категории работников — человек может открыть личный пенсионный счет, который он один пополняет, может участвовать в программе по месту работы: для сотрудников частных компаний, для государственных служащих, а также для служащих учреждений штатов и местных органов власти. В 2010 г. более 53% домохозяйств в США участвовали в накопительных пенсионных программах, а среди людей старших возрастов доля участников составляла 65% домохозяйств¹.

Пенсионные фонды вкладывают свои основные ресурсы в различные виды ценных бумаг, выполняя это непосредственно или через покупку акций взаимных фондов. При этом доля вложений в акции корпораций колеблется вокруг 45—49%, поскольку по закону фонды не могут инвестировать в акции более половины своих ресурсов. В зависимости от ситуации порядка 10—15% ресурсов инвестируется в безрисковые активы — это правительственные ценные бумаги.

¹ Домохозяйство (*household*) служит в США статистической единицей при учете многих показателей. Оно может состоять из одного или нескольких человек в зависимости от житейских обстоятельств.

3. Финансовая система США

В последнее время пенсионные фонды США внедрили много новшеств в свою инвестиционную политику, вкладывая средства в акции и облигации международных корпораций, производные ценные бумаги и осуществляя различные альтернативные вложения: компании по добыче нефти и газа, приобретение лесных участков и в предоставление кредитов венчурному бизнесу. Кроме того, они выработали новые технологии управления инвестициями, позволяющие получать прибыли за счет тщательного расчета допустимого риска.

3.3. Финансовые рынки

Финансовый рынок США представляет собой совокупность нескольких рынков, на которых в качестве предмета торговли выступают различные виды денежных активов, которые принято называть инструментами. Эти рынки тесно взаимодействуют друг с другом, и средства переливаются с одного на другой в ходе операций.

Денежный рынок

Денежным называют рынок, на котором банки, компании и иные структуры продают и покупают ликвидные денежные ресурсы. Компании, учреждения, банки и другие организации постоянно сталкиваются в своей деятельности с временной нехваткой денежных ресурсов из-за разрывов во времени между сроками поступлений и платежей, а также по другим причинам. Денежный рынок позволяет эффективно решать эту проблему, предоставляя денежные средства на короткие сроки. Движение денег на этом рынке происходит в виде займов, кредитов, краткосрочных государственных облигаций (казначейских векселей), коммерческих векселей, депозитных сертификатов и других ликвидных инструментов. Операции на денежном рынке совершаются обычно в оптовом режиме. Размеры контрактов на этом рынке составляют, как правило, не менее 1 млн долл. Сроки ссуд колеблются от одного до 120 дней. Главными участниками денежного рынка выступают коммерческие и инвестиционные банки, промышленные и торговые компании, дилерские и брокерские фирмы, ФРС, Государственное казначейство.

Наиболее активно используемыми инструментами денежного рынка служат банковские кредиты, казначейские векселя и ком-

мерческие бумаги. Расчеты по многим операциям совершаются через ФРС. Основным инструментом денежного рынка являются государственные облигации: путем их выпуска в обращение и активной торговли ими государственные органы не только мобилизуют необходимые на короткий срок денежные ресурсы, но и эффективно регулируют состояние рынка и уровень ставок процента по краткосрочным денежным операциям.

Рынки ценных бумаг

В отличие от денежного рынка рынки ценных бумаг принято называть рынком капитала, или фондовым рынком. Рынки ценных бумаг характеризуются по различным критериям. Первичный рынок — это рынок, на котором происходит размещение только что выпущенных облигаций и акций; вторичным называют рынок, на котором происходит обращение ранее выпущенных ценных бумаг. В свою очередь, вторичный рынок делится по способу организации на биржевой и внебиржевой, а по срокам совершения сделок — на рынок спот, где проводится немедленная оплата, и срочный рынок, где сделки совершаются на определенный срок с помощью специальных финансовых инструментов, называемых деривативами, или производными финансовыми инструментами. Описание принципов деятельности и анализ операций, совершаемых на вторичных рынках, является предметом специальных финансовых дисциплин. В финансовой системе США очень большая роль принадлежит вторичному рынку и его главным институтам: биржам и внебиржевому рынку.

Центральным учреждением фондового рынка США является Нью-Йоркская фондовая биржа. Стоимость продаж акций на этой бирже в 2007 г. в условиях подъема экономики составила более 28 800 млрд долл., а в 2010 г. под влиянием пережитого кризиса она упала до 17 850 млрд долл. из-за снижения курсов акций. На Нью-Йоркской бирже котируются акции наиболее солидных компаний, которых насчитывается порядка 3 тыс., поскольку попасть на эту торговую площадку весьма сложно: требуется, чтобы компания соответствовала весьма высоким критериям.

На внебиржевом рынке главная роль принадлежит торговой системе, которую еще в 1970-е гг. создала Национальная ассоциация дилеров по ценным бумагам (НАСД). Она объединила большую массу брокеров и дилеров, рассредоточенных по всей стране, в общей торговой системе, которая по первым буквам сокращения

получила название НАСДАК. В системе НАСДАК торговля ценными бумагами происходит в электронном режиме. В настоящее время система НАСДАК стала весьма влиятельной в финансовой сфере США. В этой системе объем продаж акций растет очень быстро, за 2010 г. он составил более 13 400 млрд долл., и при этом в системе НАСДАК котировались акции более 4000 компаний. Такой наплыв объясняется более мягкими условиями выхода на эту торговую площадку, чем на Нью-Йоркскую и другие биржи. По этим причинам в 1990-е гг. в систему НАСДАК активно вступали компании высоких технологий, в особенности из отраслей электроники, информатики и программного обеспечения. В последние годы НАСДАК сделала ряд шагов по укреплению своего статуса и расширению географии сделок. НАСДАК предпринимает активные действия по выходу на европейский фондовый рынок в качестве международной торговой площадки.

Уже отмечавшаяся особенность финансовой системы США, состоящая в акценте на приоритете рыночных сил, нашла свое отражение в преобладающей роли фондового рынка в качестве источника финансирования хозяйственной деятельности по сравнению с банками. Эта тенденция сильнее всего проявлялась в последнее время. Так, если в десятилетие 1970—1980 гг. в составе привлеченных корпорациями финансовых ресурсов 62% приходилось на банковские кредиты, 30% — на облигации и 8% — на акции и прочие инструменты, то в 2000 г. сложилось такое распределение: банковские кредиты — 22%; облигации — 68%; 10% — акции и другие источники, которое в последующие годы эволюционировало в сторону дальнейшего снижения доли банковского кредита.

Финансовая система выполняет не только задачи мобилизации финансовых ресурсов и их распределения в соответствии с потребностями участников хозяйственной жизни, но и через свои показатели предоставляет обществу возможность судить о состоянии экономики и принимать решения на основе их анализа. Ставки процента, коэффициенты доходности, биржевые индексы и другие индикаторы представляют собой систему параметров, образующих картину хозяйственной жизни и показывающих направления происходящих изменений.

Весьма влиятельным индикатором положения дел в финансовой сфере являются биржевые индексы, динамика которых отражает реакцию фондового рынка на события, происходящие не только в экономике, но и в политической жизни и на международ-

ной арене. Среди множества индексов, которые рассчитываются и публикуются в настоящее время, наиболее известны индекс Доу-Джонса, а также индекс НАСДАК. Индекс Доу-Джонса исчисляется по стоимости акций в четырех видах: по акциям 30 крупнейших промышленных компаний; по акциям 20 крупнейших транспортных компаний; по акциям 15 крупнейших компаний коммунальных услуг; наконец, составной индекс по всем 65 акциям. В наше время обычно приводится индустриальный индекс Доу-Джонса как наиболее известный. Общий составной индекс НАСДАК определяется как средневзвешенный нескольких отраслевых индексов по акциям компаний, участвующих в этой системе, и по этой причине он дает более широкую картину положения дел в экономике, чем индекс Доу-Джонса, но с некоторым перекосом в сторону отраслей высокой технологии. Для получения достаточно полной картины профессиональные участники фондового рынка используют все доступные индексы, которые публикуют биржи, рейтинговые агентства и другие источники.

Прогресс финансового рынка и рост значения производных инструментов

На протяжении 1990-х гг. и особенно в начале XXI в. происходили важные процессы в финансовой системе США, которые способствовали резкому возрастанию ее значения и влияния. В отмеченный период в дополнение к повышенной активности повседневного рынка ценных бумаг (рынок спот) произошло значительное увеличение объема операций с производными финансовыми инструментами на рынке срочных сделок. Здесь следует отметить, что цена акции выражает стоимость компании, а цена облигации — стоимость дохода, которые выступают предметом торговли на повседневном рынке ценных бумаг с помощью этих инструментов. Такие операции уже воспринимаются современниками привычно и представляются им понятными.

На рынке производных финансовых инструментов, или деривативов, как их принято называть, предметом оценки и торга выступает риск, и суть многих операций состоит в страховании (хеджировании) рисков, их перераспределении между участниками фондового рынка и т.п.

Развитие теории рисков и совершенствование техники работы с фьючерсами, опционами, фьючерсами и другими деривативами от-

крывали возможности получения крупных доходов и стимулировали быстрый рост этого сегмента финансового рынка. Но наиболее стремительным ростом отличался процесс так называемой секьюритизации, который был связан с появлением и вовлечением в широкий оборот кредитных деривативов. Суть этого процесса заключается в том, что риск, присущий любой операции банковского кредита, становится предметом торга на рынке ценных бумаг с помощью специальных облигаций и таких инструментов, как кредитные дефолтные свопы. Эти операции получили особенно широкое распространение на рынке ипотечного кредитования и сыграли большую роль в создании условий для кризиса 2008—2009 гг.

Секьюритизация позволила выпустить большой объем специальных облигаций под обеспечение обязательств должников по банковскому кредиту, благодаря чему банки немедленно получали обратно выданные в кредит средства, а риск невозврата кредита заемщиками перекладывался на инвестиционных спекулянтов, купивших эти облигации ради получения процента. В роли последних выступали главным образом инвестиционные банки, специальные спекулятивные инвестиционные фонды и т.п.

Особенно стремительно увеличивались размеры операций с кредитными дефолтными свопами, которые фактически представляют собой ничем не обеспеченные обещания возратить банку-кредитору долг вместо заемщика в обмен на получение от кредитора определенного процента. По сути ставка этого процента представляет собой оценку рынком ценных бумаг риска невозврата кредита заемщиком. Для удобства оборота кредитные дефолтные свопы на соответствующие обязательства котируются в базисных процентных пунктах (100 б.п. = 1%).

В качестве системы рыночной оценки финансовых рисков и страхования от них участников финансовых операций рынок производных финансовых инструментов выполняет полезную роль в экономике, указывая вектор предстоящих событий, в силу чего задача государственных органов состоит не в запрете деятельности этого рынка, а в создании эффективной системы его регулирования, устраняющей возможность неоправданного обогащения посредством злоупотреблений.

Специфика учета операций с производными инструментами, который ведется по стоимости активов, лежащих в их основе, и по величине рыночных операций, отражающих стоимость реально торгуемых доходов в виде процентов, при активном обороте этих

3.3. Финансовые рынки

инструментов, многократно переходящих из рук в руки, порождает гигантские цифры, поражающие воображение. Со стороны создается впечатление, что финансовый рынок производит гигантский объем активов, не связанных с реальным содержанием, т.е. делает деньги «из воздуха», чтобы наживаться несправедливым путем. Эту картину показывают данные табл. 3.2.

Реальной проблемой финансового рынка США в последние два десятилетия было отставание государственного регулирования от появления и распространения новых видов финансовых институтов и инструментов. Превращение финансового риска в предмет оценки рынком и торга ради извлечения доходов, что представляет собой продвижение рыночных отношений в финансовой сфере на новый уровень, застало государство врасплох, и инструментарий регулирования оказался устаревшим. Государство вступало в дело тогда, когда неупорядоченный рост объемов операций и возникающие при этом злоупотребления дельцов вели к усилению нестабильности и возникновению кризисных ситуаций.

Таблица 3.2. **Стоимостный объем внебиржевых деривативов, весь мир, млрд долл.**

Вид деривативов	Объем по номиналу			Объем рынка сделок		
	2007	2009	2011	2007	2009	2011
Всего	595 341	614 674	647 762	15813	21 583	27 285
На валютные контракты	56 238	49 196	63 349	1807	2069	2555
На процентные контракты	393 138	449 793	504 098	7177	14 018	20 001
На контракты с акциями	8469	6591	5982	1142	710	679
На товарные контракты	8455	2944	3091	1899	545	487
Кредитные дефолтные свопы	57 894	32 693	28 633	2002	1801	1586
Неидентифицированные	71 146	73 456	42 609	1788	2440	1977

Источник: BIS Quarterly Review.

Огромное негативное влияние на фондовый рынок США оказала цепь банкротств ряда крупных компаний в 2001—2002 гг.: «Энрон», «Ворлдком» и др. Причиной банкротств стали злоупотребления высших управляющих этих компаний, которые в союзе с крупными финансовыми холдингами и аудиторскими компаниями вводили в заблуждение акционеров и надзорные государственные органы, предоставляя им искаженные данные о величине прибыли и состоянии финансов компании.

Крушение вместе с компаниями-банкротами одной из крупнейших аудиторских фирм, «Артур Андерсен», утратившей доверие общества и прекратившей свое существование, стало признаком серьезного неблагополучия в области соблюдения принципов честности и прозрачности компаний в деловой жизни США. Эти события показали, что разветвленная система государственного регулирования финансовой сферы США нуждается в укреплении и совершенствовании. Важным шагом в этом направлении стал принятый в июле 2002 г. Закон Оксли—Сарбанеса, который существенно ужесточил требования к отчетности компаний и повысил степень ответственности за ее искажение.

Кризис 2008—2009 гг. поставил вопрос о необходимости дальнейшего укрепления системы государственного регулирования финансового рынка США. В этих целях в 2010 г. был принят Закон Додда—Фрэнка, с помощью которого государство стремится упорядочить применение новых финансовых инструментов и методов ведения операций на финансовом рынке США.

Роль бюджетного дефицита и государственного долга в финансовой системе США

Преобладающее положение небанковских финансовых институтов и рынка ценных бумаг в перераспределении денежных ресурсов на финансовом рынке США открывает для государственных финансовых органов возможности безболезненного проведения политики дефицитного бюджетного финансирования в достаточно широких пределах. Это обусловлено постоянной потребностью финансовых институтов в безрисковых активах при формировании инвестиционных портфелей, вследствие чего спрос со стороны финансовых институтов на государственные облигации стабильно велик, а в годы подъема в экономике имеет тенденцию к росту. Население США также предпочитает держать часть своих сбережений в

государственных облигациях из соображений надежности этих инструментов, обеспечивающей гарантированную сохранность отложенных средств. Аналогичные соображения лежат в основе действий иностранных центральных банков, предъявляющих устойчивый спрос на государственные облигации США для хранения своих официальных валютных резервов.

Перечисленные обстоятельства образуют ситуацию, когда формирование определенной части доходов федерального бюджета за счет дефицитного финансирования путем выпуска государственных облигаций приобрело в США характер систематической практики и отличительной особенности государственной экономической политики на протяжении ряда последних десятилетий. Дефицит федерального бюджета и вызванный им государственный долг могут в определенных пределах существовать и увеличиваться без каких-либо неприятных последствий для США, поскольку *безопасные размеры государственного долга США напрямую зависят от потребности национальных и иностранных финансовых инвесторов в безрисковых активах, а эти потребности, в свою очередь, зависят от динамичности роста американской и мировой экономики и доходов ее участников.*

Политика властей США по противодействию кризису 2008—2009 гг. и смягчению его последствий путем бюджетных ассигнований за счет резкого возрастания федерального дефицита существенно осложнила задачу управления государственным долгом, который превысил 16 трлн долл. в 2012 г. и продолжил свой рост. Если в 2007 финансовом году дефицит составлял 161 млрд долл., в 2008 г. — 459 млрд, то в 2009 г. он превысил 1400 млрд, а в 2010—2012 гг. составлял около 1300 млрд долл. в год. Понятно, что выпуск облигаций на такие суммы создает значительные трудности при их размещении, и поэтому задача сокращения размеров дефицита федерального бюджета США стала приоритетом экономической политики на ближайшие годы. Тем не менее пока США удается размещать гособлигации. Таблица 3.3 позволяет оценить роль различных инвесторов в качестве держателей облигаций Федерального казначейства.

Из приведенных данных видно, как ежегодно увеличивался объем выпуска и размещения государственных облигаций. При этом на национальном рынке главными кредиторами американского правительства выступают граждане: домашние хозяйства, которые выполняют эту роль прямо или косвенно — через институ-

3. Финансовая система США

циональных инвесторов, а на мировом рынке в числе инвесторов главная роль принадлежит иностранным центральным банкам. Это свидетельствует о том, что две главные категории кредиторов сохраняют доверие к долговым обязательствам США.

Таблица 3.3. **Казначейские облигации США во владении основных инвесторов***, млрд долл.

Инвесторы	2006	2007	2008	2009	2010
Всего на конец периода	4861,7	5099,2	6338,2	7781,9	9361,5
Домашние хозяйства	394,1	260,4	243,3	764,4	1078,7
Власти штатов и МОВ**	516,9	537,6	485,5	505,9	519,8
Монетарные власти	778,9	740,6	475,9	776,6	1021,5
Коммерческие банки	94,9	112,3	93,2	185,4	298,5
Институциональные инвесторы***	825,5	923,6	1410,7	1534,3	1686,1
Иностранные держатели	2126,2	2376,4	3251,4	3697,2	4394,1

* Показатели на конец периода. Данные по мелким инвесторам пропущены.

** МОВ — местные органы власти.

*** Институциональные инвесторы включают: частные и государственные накопительные пенсионные фонды, страховые компании, взаимные фонды всех видов.

Источник: Flow of Funds Accounts of the United States. March 10, 2011. L. 209. P. 88.

Среди иностранных держателей облигаций США в нескольких десятках стран по состоянию на ноябрь 2011 г. крупнейшим держателем на сумму 1132 млрд долл. был Китай, 2-е место занимала Япония — 1039 млрд долл., 3-е с суммой 429 млрд долл. принадлежало Великобритании. На 10-м месте с суммой 90 млрд долл. находилась Россия. Таким образом, значительную часть бремени преодоления кризиса 2008—2009 гг. США переложили на свое население и мировых инвесторов.

В целом следует констатировать, что в условиях глобализации резко усилилось влияние процессов, происходящих на финансовом рынке США, на положение дел на других финансовых рынках мира. Этому способствовали прогресс компьютерной техники, средств связи и обусловленные им тесные взаимные связи мировых финансовых рынков. Все это означает ведущую роль США в пре-

врашении мирового финансового рынка в общую систему движения денежных ресурсов, где национальные рынки выступают в роли составных частей, «перегородки» между которыми становятся все меньшими по значению и все более проницаемыми.

Выводы

1. Современная финансовая система США представляет собой высокоорганизованную отрасль экономики, которая активно развивается под действием сил рынка и государственного регулирования.
2. В строении финансовой системы США отчетливо проявляется тенденция к снижению роли на рынке денежных ресурсов банковских учреждений и возрастанию роли институциональных инвесторов: пенсионных фондов, страховых компаний и институтов коллективного инвестирования, действующих в США в форме взаимных фондов.
3. США проводят активную финансовую экспансию за границей: в странах Европы, Азии, Латинской Америки и на мировых финансовых рынках. Растет число заграничных учреждений американских банков, активно выходят на мировые рынки американские взаимные фонды и другие институты.
4. Обширный и динамично развивающийся внутренний рынок США привлекает иностранные финансовые учреждения: растет число этих учреждений в США и объем капитала, которым они распоряжаются.
5. В условиях глобализации укрепляются связи и взаимное влияние национальных финансовых рынков. Преобладание финансового рынка США по масштабам оборота и другим показателям приводит к росту его влияния на положение дел на мировых финансовых рынках. Это влияние наиболее рельефно проявляется в передаче колебаний, происходящих на фондовом рынке США, на рынки ценных бумаг других стран.
6. Цепь банкротств ряда крупнейших компаний США в 2001—2002 гг. в результате злоупотреблений их высших управляющих, действовавших в сговоре с финансовыми институтами и аудиторскими компаниями, показала, что государственное регулирование финансовой системы США нуждается в дальнейшем укреплении и совершенствовании. Важным шагом в этом направлении стал принятый в 2002 г. закон Оксли—Сарбанеса, повысивший уровень требований к отчетности компаний и ответственности за ее достоверность.

3. Финансовая система США

7. Финансово-экономический кризис 2008—2009 гг. поставил на повестку дня необходимость дальнейшего укрепления системы государственного регулирования финансового рынка США. В определенной части эти требования нашли отражение в Законе Додда—Франка, принятого в 2010 г. и предусматривающего усиление регламентации деятельности на финансовом рынке США.

Контрольные вопросы и задания

1. Что собой представляет финансовая система США?
2. В чем главное отличие тенденций развития финансовой системы США от тенденций в других странах?
3. Назовите главные финансовые институты, которые действуют в финансовой системе США.
4. Каковы особенности пенсионных фондов как финансовых институтов?
5. В чем состоит особенность и принципы действия взаимных фондов?
6. Какую роль в финансовой системе США играют страховые компании?
7. Охарактеризуйте роль производных финансовых инструментов и масштабы операций с ними.
8. Чем полезен дефицит федерального бюджета США для финансового рынка страны и иностранных инвесторов?

4

Научно-технические ресурсы

4.1. Кадровый потенциал науки и техники / 4.2. Подготовка ученых и инженеров / 4.3. Наука и техника в системе высшего образования / 4.4. Государственные лаборатории и бесприбыльные организации / 4.5. Наука и техника в промышленности и бизнесе / 4.6. Международные научно-технические связи

После распада СССР в начале 1990-х гг. США остались единственной страной, имеющей возможности осуществлять исследования и разработки по всему спектру направлений науки и техники. Уровень национальных расходов на эти цели в США превосходил совокупные расходы всех остальных стран «Большой семерки», вместе взятых. Однако ситуация существенно изменилась к началу 2010-х гг. Как отмечается в официальном докладе Национального научного фонда США «Научные и инженерные индикаторы США, 2012», в 2009 г. из общего глобального объема расходов на науку и технику 1,3 трлн долл. доля этой страны составила 400 млрд долл. Но в этом году впервые господству США в этой области был брошен вызов со стороны стран Азиатского региона, в который американские эксперты объединяют Китай, Индию, Японию, Индонезию, Малайзию, Филиппины, Сингапур, Южную Корею, Таиланд и Тайвань. Их совокупные расходы на науку вплотную приблизились к американским и составили 399 млрд долл.

Тем не менее США продолжают оставаться самым крупным глобальным игроком: в том же 2009 г. из 400 млрд долл. национальных расходов на НИОКР 62% было обеспечено организациями бизнеса, 31% — федеральным бюджетом, остальные средства (менее 7%) поступили из бюджетов штатов и муниципальных органов власти, были обеспечены за счет внутренних источников университетов, включая эндаументы, благотворительных фондов и бесприбыльных организаций.

Эти средства в том же году поступили в различные организации, которые составляют научно-технический комплекс США: основная доля — в лабораториях и другие научно-технические организации

4. Научно-технические ресурсы

бизнеса — 282 млрд долл.; в исследовательский сектор учреждений высшей школы — около 54 млрд долл.; в государственные лаборатории — около 46 млрд долл.; в неприбыльные организации науки и техники — 18 млрд долл.

В американском обществе глубоко укоренилось представление о том, что научно-технический комплекс — это особая подсистема, развивающаяся по присущим только науке и технике законам. Основным результатом ее функционирования являются новые идеи, знания и технологии, которые затем трансформируются другими общественными подсистемами в новые товары и услуги, формы и методы их производства, что в конечном счете приводит к росту экономики и уровня жизни.

В общественном сознании США научно-технический потенциал связан прежде всего с учеными и инженерами единственным источником научно-технических достижений. Существенным элементом этого потенциала выступают также действующие формы организации труда ученых и инженеров, позволяющие эффективно формировать творческие коллективы и связывать последние с различными направлениями общественной деятельности для получения желаемых результатов. Наконец, эффективная работа ученых и инженеров и получение ими высоких результатов невозможно без развитой инфраструктуры (зданий, сооружений, приборной базы, библиотек, архивов, электронных систем хранения и обработки информации и др.).

4.1. Кадровый потенциал науки и техники

Численность ученых и инженеров

Основу инновационной способности американской экономики составляет значительный человеческий потенциал, используемый в различных областях научно-технической деятельности. США обладают самым крупным корпусом ученых и инженеров, активно работающих в народном хозяйстве. На территории США проживают около 17,2 млн человек, которые получили базовую подготовку как ученые и инженеры или занимают соответствующие должности в организациях, связанных с наукой и техникой. Но только 11 млн из этого числа активно работают, остальные находятся в поисках работы или это пенсионеры. Большинство активно действующих ученых и инженеров имеют хотя бы одну ученую степень в

области естественных наук и технологий. В соответствии со структурой и системой организации высшей школы в США большинство ученых и инженеров имеют несколько ученых степеней, полученных, как правило, в разных университетах. Все эти люди, занятые в различных отраслях и видах деятельности, создают для них преимущества использования научного мышления и методов решения возникающих проблем. Но собственно на должностях, относящихся к научной и инженерной деятельности, в США заняты около 6,4 млн человек, что составляло в 2010 г. 4,8% общего числа занятых. Значительное число научно-технических специалистов работают на должностях, где их базовая научно-техническая подготовка не используется непосредственно по назначению, но оказывает влияние на их деятельность. Это менеджеры, специалисты по маркетингу и продажам, преподаватели. Наибольшую потребность американская экономика испытывает в специалистах по компьютерным наукам, наименьшую — по социальным дисциплинам. Достаточно высока потребность в специалистах по физике, математике, инженерным дисциплинам, наукам о жизни.

Занятость в сфере науки и техники

Количество рабочих мест, связанных с наукой и техникой, за период 1950—2009 гг. росло в США темпами в среднем 5,9% в год (по сравнению с 1,2% роста общего числа рабочих мест в экономике за этот же период). Наибольшее число ученых и инженеров заняты в бизнесе (74% числа имеющих степень бакалавра и 62% — магистра). В исследовательских университетах работает большая часть докторов наук (48%). Секторами, в которые в основном идут держатели степеней помимо бизнеса, являются общеобразовательные университеты и колледжи, неприбыльные организации, государственный аппарат.

Согласно существующим прогнозам (см. таблицу), в период 2008—2018 гг. занятость в сфере науки и техники будет расти как минимум в 2 раза более высокими темпами, чем занятость по экономике в целом: прогнозируется прирост занятости в целом в этот период в 10,1%, тогда как в науке и технике он должен достигнуть 20,6% (2,3 млн новых рабочих мест). При этом основной прирост будет достигнут за счет математики и компьютерных видов деятельности, а также естественных наук. Среди инженерных направлений больше всего возрастает число специалистов по охране окружающей среды, но отмечается, что прекратится рост потребности

4. Научно-технические ресурсы

экономики в программистах. Занятость в компьютерной сфере даже сократится. Быстро будут расти возможности трудоустройства в сферах наук о жизни и социальных дисциплин.

Таблица. Количество рабочих мест в науке и технике: 2008—2018 гг.
Прогноз Бюро трудовой статистики США, тыс. чел.

Вид деятельности	2008	2018	Прирост, %
Всего занятых в экономике	150 932	166 206	10,1
Всего занятых в науке и технике	5571	6717	20,6
В том числе:			
науки о жизни	279	354	26,7
компьютеры и математика	3101	3895	25,6
физика	276	317	15,1
социальные науки	343	400	16,5
инженеров	1572	1750	11,3
программистов	427	414	-2,9

Источник: Science and Engineering Indicators. 2012.

Проблема иностранных специалистов

Наука интернациональна по своему существу. Законы природы не знают политических границ, и перемещение ученых из страны в страну стало реальностью задолго до того, как понятие глобализации вошло в международную политику. Научно-технический комплекс США сегодня развивается в тесной связи с мировой наукой и техникой. Любое новое достижение в исследованиях и разработках может быть легче всего заимствовано путем физического перемещения людей. И США активно пользуются этим. Занимая положение мирового центра науки, США проводят активную политику приглашения, с одной стороны, известных, состоявшихся ученых для работы в этой стране, предоставляя им гораздо более благоприятные условия, чем в других странах, с другой стороны, молодых, подающих надежды студентов и аспирантов для обучения в наиболее престижных университетах и присоединения к известным научным школам. Доля ученых и инженеров, иностранцев по происхождению, увеличивается на всех ступенях их подготовки: каждый третий аспирант, обучающийся по докторской программе в области естественных наук и техники, был рожден за пределами США. Особенно велика

эта доля в инженерных дисциплинах (57%), физических дисциплинах (51%), компьютерной технике (54%). Американская молодежь проявляет мало интереса к этим направлениям.

Наибольшее число специалистов прибывает в США из Индии, Китая, Филиппин и Германии. По географическим регионам 57% специалистов-иммигрантов происходят из Азии, 24% — из Европы, 13% — из Латинской Америки, 6% — из Канады и Океании и 4% — из Африки. Специалисты Национального научного фонда США отмечают, что в стране сложилась ситуация, при которой доля выходцев из стран Азии среди ученых и инженеров более чем в 3 раза превышает их долю в занятом в экономике населении страны.

В 1990-е гг. в США были приняты специальные законы, облегчающие получение постоянных виз учеными и инженерами, прошедшими обучение в университетах этой страны. К началу XXI в. в результате этого каждый третий доктор наук, работающий в промышленности, родился и вырос за пределами США. На компьютерных направлениях эта доля доходит до 50%, в инженерных видах деятельности она в целом еще выше, а в некоторых сферах инженерии иностранцы составляют подавляющее большинство.

Университеты более консервативны в привлечении ученых-иностранцев, но и там их доля неуклонно растет. Даже в органах федерального правительства доля ученых-иностранцев достигла 16% общего числа держателей степени доктора наук, в органах местной власти и штатов иностранцы занимают 19%. Специалисты отмечают, что для держателей степеней магистра и бакалавра картина примерно такая же.

Но после кризиса 2008 г. в экономике США наметилась тенденция к снижению доли иностранцев в этом секторе: в 2009 г. резко — на 72% — сократилось число заявок на получение временных виз, выдаваемых ученым и инженерам-иностранцам, оно упало до уровня 2003 г. Такая же динамика наблюдалась среди успешно защитивших диссертации докторов естественных и технических наук, пожелавших остаться для продолжения трудовой деятельности в США. Их доля неуклонно росла вплоть до экономического кризиса и доходила до 67% общего числа защитившихся, но упала до 62% в 2009 г. В том году в целом временные визы получили 27% студентов, обучавшихся по программам магистра в области науки и техники; больше всего иностранцев было среди обучавшихся компьютерным наукам — 46%, по инженерным программам — 43 и по физике — 36%.

4.2. Подготовка ученых и инженеров

Состояние научно-технического образования

Достижения в области науки и техники в США были бы невозможны без наличия в этой стране чрезвычайно высокоразвитой системы образования и подготовки кадров. Основная цель этой системы в XXI в. заключается в сохранении мирового лидерства в обучении специалистов для работы в условиях новой информационной экономики и глобализации. По мнению ведущих экспертов, наиболее востребованными в ближайшем будущем станут знания и навыки в области математики и компьютерных дисциплин и как минимум понимание базовых концепций естественных наук и технологий. Ведущая общественная лоббистская организация в данной сфере, Национальный совет по науке и технике, в специальном докладе, посвященном будущему научно-технического комплекса США, выразил серьезную обеспокоенность относительно способности действующей системы образования обеспечить достижение этой цели. Причина состоит в продолжавшемся в течение почти 20 лет сокращении численности населения студенческого возраста: только в период с 1980 по 1999 г. она уменьшилась с 22 млн до 17 млн человек. Следует отметить, что аналогичные тенденции существовали во всех промышленно развитых странах. Вместе с тем число молодых людей студенческого возраста в таких странах, как Китай, Индия, Бразилия, Мексика, непрерывно росло.

Эта тенденция была преодолена в конце 1990-х гг., и в 2010 г. число молодых людей студенческого возраста было восстановлено до уровня 1980 г. Значительная часть прироста достигается за счет национальных меньшинств. В 2010-х гг. в США впервые за длительный период начало расти число студентов, поступивших на научные и инженерные специальности. Почти половина студентов, записавшихся на научно-технические дисциплины в 2009 г., были женщинами, на 12% больше на эти направления поступило испаноязычных студентов, американских индейцев, коренных народов Аляски и островов Тихого океана. Только 48% студентов естественно-научных и технических направлений были белыми представителями европейских наций.

Система научно-технического образования

В США действует сложившаяся система высшего образования, которая проанализирована в гл. 12 настоящего учебника. В рамках

этой системы в целом присуждается ежегодно около 2,2 млн ученых степеней. В данной системе сугубо американскими являются две ступени: коммунальные двухгодичные колледжи и исследовательские университеты. Первые представляют собой массовую начальную ступень высшего образования, максимально приближенную к населению. Они организуются в рамках и на территориях отдельных общин, коммун (community), откуда и получили свое название. Студенты, обучающиеся в них, продолжают жить со своими семьями, что облегчает им переход от средней школы к традиционному университетскому образованию в четырехлетних колледжах. Каждый пятый доктор наук — постоянный житель США — начинал свое обучение в коммунальных двухгодичных колледжах.

Исследовательские университеты характеризуются тем, что число преподавателей и исследователей в них зачастую больше, чем число студентов. Это особенно характерно для технологических университетов, таких как Калтех (Калифорнийский технологический университет) в городе Пасадена (штат Калифорния) или МТИ (Массачусетский технологический университет) в городе Кембридж (штат Массачусетс). Исследовательские университеты имеют в своем составе большое количество так называемых высших школ (graduate schools), где осуществляется подготовка специалистов высшей квалификации по программам магистров (masters), которая ведется параллельно с научными исследованиями. Основную роль в подготовке ученых и инженеров в системе высшего образования США играют именно исследовательские университеты (примерно 235 вузов по классификации «Карнеги корпорейшн»). Хотя в них обучаются всего около 20% студентов, именно в них в основном получают ученые степени будущие ученые и инженеры.

Основная масса инженеров в США проходит вузовскую подготовку по программе бакалавра, а затем продолжает свое образование на внутрифирменных курсах, которые позволяют после накопления определенного числа зачетных баллов получить степень магистра. В 1990-е гг. в США наблюдалось устойчивое снижение интереса студентов к инженерным дисциплинам. За период 1983—1999 гг. число студентов на инженерных кафедрах снизилось на 20% и продолжало уменьшаться, наметился спад интереса молодежи к вопросам науки и техники, прежде всего математики, физики и прикладных инженерных дисциплин. Это происходило на фоне относительной стабильности подготовки бакалавров по науч-

4. Научно-технические ресурсы

но-техническим специальностям в целом: в течение нескольких десятилетий доля степеней бакалавров по этому направлению составляла примерно $1/3$.

Это вызывало тревогу у компаний, действующих на острие научно-технического прогресса. Правительство совместно с этими компаниями разработало специальную программу вовлечения в сферу науки и техники молодежи из социальных слоев населения, ранее не представленных в ней (женщины, национальные меньшинства и др.). США также были вынуждены предпринять меры по предоставлению иностранным студентам возможности получить работу, если они специализируются на науке и технике. В первое десятилетие этого века число студентов, обучающихся по программам бакалавра в научно-технических областях, благодаря предпринятым целенаправленным мерам, главным образом федеральным правительством, стало расти, а в 2007—2009 гг. этот рост достиг своего максимума.

Мобильность людей, являющихся носителями новых идей и знаний, признается в США в качестве главного механизма передачи технологий. В связи с этим, решая проблему привлечения новых кадров в национальный научно-технический комплекс, Соединенные Штаты одновременно создавали базу для последующей технологической экспансии своих компаний в регионы мира, откуда прибыли студенты. Администрация инициировала серию программ, направленных на повышение у молодежи интереса к естественным наукам, математике и технике, среди которых главным направлением была финансовая поддержка студентов. Решение этой задачи было объявлено одним из национальных приоритетов. И в 2009 г. через различные программы федеральное правительство оказывало поддержку 63% студентов, проходящих повышение квалификации, и 49% студентов, работающих по исследовательским контрактам на университетских кафедрах.

В течение всего послевоенного периода политики и научная общественность США рассматривали в качестве одного из ведущих приоритетов в данной области «обеспечение здоровья научно-технического комплекса», ориентируясь на то, что в здоровом комплексе будут воспроизводиться условия для эффективного и расширенного воспроизводства, во-первых, научных знаний и, во-вторых, новых кадров — носителей этих знаний. Однако этого оказалось недостаточно. В современных условиях уровня накопленных в обществе научных знаний недостаточно для занятия лиди-

рующих позиций в экономике и других сферах общественной жизни, и все большую роль начинают играть так называемые неявные знания, т.е. знания неформализуемые, получаемые на практике, но не поддающиеся изложению в виде текстов. Именно они играют решающую роль в порождении инноваций, которые в новой, инновационной экономике стали определяющим фактором конкурентоспособности.

Неявные знания нельзя передать с помощью лекций и учебников, они в большей мере связаны с контекстом, в котором эти знания находятся и применяются. Их можно передать только в ходе совместной деятельности и в условиях контекста, в котором эти неявные знания возникли и существуют. Ранее неявные знания приобретались выпускниками университетов после окончания учебы уже в ходе их работы в компаниях, т.е. этот процесс находился за пределами системы высшего образования. Сегодня стоит вопрос о том, что приобретение неявных знаний должно происходить в самом университете параллельно с получением формальных, кодифицируемых знаний, которые заключены в учебниках. А это должно привести к существенному изменению в самом образовательном процессе.

В связи с этим в последние годы в США идет процесс активного переосмысления концепции исследовательского университета, которая была сформирована главным образом с ориентацией на передачу формализуемых знаний. В действующей модели связь с практикой осуществляется через два основных канала: консультативную деятельность преподавателей и выполнение контрактных работ по заказу бизнеса. Этого сегодня недостаточно. Инновационная экономика требует кадров, которые способны к генерированию и последующему внедрению инноваций. Это означает, что должна быть расширена и преобразована часть учебного процесса, которая связана с передачей неявных знаний и практикой. Образцом для предлагаемых изменений может стать модель технического университета, в которой предпочтение отдается так называемым практическим наукам. В отличие от труда ученого труд инженера всегда был связан с созданием новизны, инновации. Но если раньше понятие «инженерия» относилось только к машинам и механизмам, то на современном этапе оно применяется ко всем процессам, в результате которых создаются артефакты, например к таким, как биология и генетика. В результате говорят о «биоинженерии», «генной инженерии» и т.п. По этой причине предлагается привлечь

4. Научно-технические ресурсы

к работе в таких университетах практических работников из бизнеса и промышленности, прежде всего инженеров разных направлений специализации, и одновременно расширить практику участия студентов и преподавателей в работе государственных и общественных организаций, предприятий бизнеса. Новые университеты в отличие от исследовательских предлагается называть «инновационными». Но мало проявить изобретательность и предложить новизну, нужно также найти пути вывода этой новизны на существующие рынки или во вновь найденные рыночные ниши. Для этого требуются особые практические навыки в области управления и предпринимательские способности. Подготовка предпринимателей отлична от подготовки «новаторов» или ученых. В связи с этим параллельно с «инновационными» должны возникнуть «университеты предпринимательские», в которых новаторская активность направлена главным образом на экономическое освоение новаций.

Несмотря на то что система исследовательских университетов США доказала свою высокую эффективность в сфере фундаментальных наук, эта система переживает сложный период, обусловленный усилением роли и значения инноваций на современном этапе развития. Американское правительство осознало, что для сохранения своих лидирующих позиций в сфере науки и техники США потребуются пойти на серьезные эксперименты в системе высшего образования, в первую очередь в системе исследовательских университетов. Реформа системы образования и ее приведение в соответствие требованиям экономики, основанной на знаниях, стала одним из важнейших национальных приоритетов.

4.3. Наука и техника в системе высшего образования

Функции университетов

Американские университеты и колледжи — это центральное звено всего научно-технического комплекса США. В их лабораториях создается основная масса новых знаний и идей, которые затем ложатся в основу нововведений, олицетворяющих технологический прогресс. Одновременно лаборатории воспроизводят научные и технические кадры на самом высоком в стране уровне. Эти три ключевые функции университетов: порождение нового знания, подготовка кадров, являющихся его носителями, и использование нового знания для создания инноваций, — позволяют считать уни-

верситеты одним из главных ресурсов новой «экономики знаний». В свою очередь, способность университетов выполнять указанные функции напрямую зависит от ученых и инженеров, которые образуют костяк профессорско-преподавательского и исследовательского состава.

Ядро всей системы высшего образования США — 235 исследовательских университетов: через их колледжи проходят 22% всех студентов, обучающихся по четырехлетним программам; они присуждают 33% всех бакалаврских степеней, из которых 42% приходится на естественные науки и технические дисциплины; 54% докторов наук получили свои первые научные степени в исследовательских университетах, более 60% тех, кто занят собственно в науке и технике, — их выпускники. В свою очередь, 80% всех исследований и разработок, осуществляемых в системе высшего образования США, приходится именно на эти университеты.

Объемы и источники финансирования

В 2009 г. общие затраты университетов на науку и технику составили 57,3 млрд долл. в текущих ценах, и этот показатель непрерывно рос в течение полувека. Если в начале 1950-х гг. доля расходов на университетские исследования в общенациональных расходах на науку составляла 5%, то к концу века она возросла до 11%. Наивысший показатель был в 1994 г. — 13%, в последующие годы он слегка снизился из-за бурного развития промышленных исследований и разработок, но в 2009 г. достиг уровня 14%.

Исторически ученые и инженеры университетов были ориентированы на проведение главным образом фундаментальных и целевых исследований. Последние подразумевают поиск решения крупных общенациональных проблем, таких как борьба с неизлечимыми болезнями (рак, СПИД и др.), решение проблем истончения озонового слоя. В 2009 г. в лабораториях университетов выполнялось 53% всех фундаментальных исследований в стране, а доля расходов университетов в общенациональных расходах на НИОКР уверенно растет и достигла в 2009 г. 36%.

Основным источником средств для университетской науки служит федеральный бюджет, хотя его доля в финансировании продолжает снижаться. В 2009 г. она составляла 59% общих инвестиций в эту сферу. За счет федерального бюджета в основном поддерживаются фундаментальные работы (74% бюджетных средств)

и в меньшей мере прикладные (26%). Нефедеральные источники больше внимания уделяют финансированию прикладных работ.

Примерно три четверти средств, поступающих из федерального бюджета, по закону могут быть использованы университетами на возмещение прямых расходов, связанных с исследованиями и разработками. Оставшаяся четверть идет на создание инфраструктуры университетской науки: строительство зданий, сооружений; создание крупного оборудования, необходимого для разных научных направлений, поддержание информационного обеспечения, оплаты административных расходов и т.п.

Современная инфраструктура и научные приборы являются важнейшим условием существования передовой науки. Это, с одной стороны, оказывает влияние на рост производительности труда ученых и инженеров, с другой стороны, стимулирует их творчество. И то и другое ведет к ускорению научно-технического прогресса, поэтому органы, управляющие инвестициями в научно-технический комплекс США, уделяют проблемам создания инфраструктуры и приборной базы самое серьезное внимание.

В последние годы в связи с увеличением общих расходов на организацию исследований в США наблюдался процесс деградации научной инфраструктуры, который был связан с тем, что управляющие научными проектами расходовали средства в первую очередь на оплату исследований в ущерб расходам по содержанию зданий, сооружений, комплексов оборудования и т.п. Это происходило на фоне ужесточения требований к условиям труда ученых, требований к технике безопасности, критериям охраны окружающей среды и т.д. В связи с этим правительство провело специальные программы по перестройке научно-технической инфраструктуры, прежде всего в университетах. Темпы инвестиций в этот сектор росли в среднем около 10% в год. Основные средства в инфраструктуру поступают от правительства через бюджет — в среднем 20% и из бизнеса — остальные 80%.

Следующим по важности источником финансирования исследований и разработок в университетах являются их собственные средства, формируемые за счет спонсорских взносов, поступлений от платы за обучение и так называемых эндаументов — крупных активов, управляемых специализированными организациями, доходы от которых могут быть использованы только на оплату исследований. В 2002 г. из этого источника было профинансировано различных проектов на 7,5 млрд долл., что составило около 18% общих

расходов на науку в университетах, в дальнейшем эта доля несколько выросла и оставалась на уровне примерно 20% вплоть до конца 2010 г. несмотря на кризис 2008 г. В целом государственные университеты используют собственных средств в 3 раза больше, чем частных. Пользуясь этим источником, университеты сами формируют исследовательские программы и устанавливают порядок их финансирования.

Третьим по значению источником средств выступают бюджеты штатов и местных органов власти. Этот источник давал университетам около 10% их исследовательских бюджетов в 1970—1980 гг., но постепенно сокращался, и в 2009 г. на него приходилось лишь 7% затрат университетов на науку. Наконец, по разным видам договорам с бизнесом университеты тоже получают около 8% средств. Существуют и такие источники, как дары частных лиц, гранты неприбыльных фондов и организаций, добровольные пожертвования. Они в совокупности составляют еще около 7%.

Несмотря на то что государственные и частные университеты в основном используют одни и те же источники финансирования науки и техники, структуры их бюджетных поступлений различны. Государственные университеты формируют свои бюджеты из средств федерального правительства на 52%, из собственных фондов — на 24 и за счет местных органов власти — на 10%. Частные университеты львиную долю своих средств получают из федерального бюджета — 72%, лишь на 10% используют собственные средства и практически не пользуются источниками из местных бюджетов (2%). Бизнес в одинаковой мере финансирует науку в университетах обоих типов (по 7%).

Использование средств

В исследовательских университетах США наблюдается значительная концентрация ресурсов: 10 ведущих университетов выполняют 17% всех работ, 100 крупнейших университетов осваивают 80% всех расходов на науку в системе высшего образования. Исследования и разработки практически отсутствуют за пределами 235 крупнейших вузов. На фоне общего числа университетов и колледжей (более 4500 организаций) это свидетельствует о чрезвычайно высоком уровне концентрации исследований в рамках университетской науки.

Распределение получаемых университетами средств между отдельными направлениями науки и техники является результатом

4. Научно-технические ресурсы

действия множества факторов. В конце XX в. благодаря политике, провозглашенной демократической администрацией У. Клинтона, основной акцент в исследованиях был сделан на науках о жизни — на эти цели расходовалось 56—58% средств. В рамках этого направления доминировали медицинские и биологические исследования. Вторым по важности блоком были инженерные дисциплины — 15% общих затрат и исследования по проблемам охраны окружающей среды — 10%. Традиционно сохраняется высокий уровень интереса к исследованиям по физике, математике, компьютерным дисциплинам, но значительно сократилось финансирование работ в области экономики, политики, социальных наук. В период правления администрации Дж. Буша акцент был смещен в сторону естественных наук и математики, а также оборонных исследований. Демократическая администрация Б. Обамы сохранила в целом научные приоритеты предыдущей администрации, но резко сократила прикладные оборонные разработки.

Помимо этого, некоторые агентства и ведомства федерального правительства направляют в исследовательские университеты целевые средства для финансирования направлений, которые приоритетны в данный период. Наиболее крупными программами целевого финансирования располагают Министерство здравоохранения (60%), Министерство обороны (9%), Национальный научный фонд (15%). Далее следуют Национальное агентство космических исследований, Министерство энергетики и Министерство сельского хозяйства.

4.4. Государственные лаборатории и неприбыльные организации

Государственные лаборатории

Помимо исследовательских университетов в сфере влияния системы высшего образования существует еще несколько форм организации научно-технической деятельности. К ним относятся прежде всего лаборатории, созданные и полностью финансируемые государством для решения общенациональных задач. Они зачастую располагаются вблизи университетов, активно используют кадровый научный и управленческий потенциалы. Аналогичные государственные лаборатории создаются в промышленности и неприбыльных независимых научных корпорациях. Однако крупные го-

4.4. Государственные лаборатории и неприбыльные организации

сударственные лаборатории, работающие в области оборонных исследований или связанные с решением проблем национальной безопасности, как правило, выделены в самостоятельные центры, удаленные от посторонних глаз, и входят в структуру соответствующих министерств. Государство расходовало в 2009 г. около 31 млрд долл. на такие исследования. В целом через государственные лаборатории в 2009 г. инвестировалось примерно 11,5% национальных расходов, направленных в науку и разработки.

В США в общем насчитывается около 700 государственных лабораторий разного размера. Численность сотрудников в них колеблется в очень широких пределах: от 10 человек до нескольких тысяч. Наибольшее их число приходится на Министерство сельского хозяйства. Самые крупные лаборатории находятся в распоряжении Министерства энергетики и связаны с работами в области атомной энергетики и исследованиями фундаментальных свойств материи. Деятельность всех государственных лабораторий направлена на решение важных общегосударственных задач.

Административно государственные лаборатории являются подразделениями соответствующих министерств, а все их сотрудники имеют статус государственных служащих. Такие лаборатории финансируются только за счет бюджетных средств, и все планы работ утверждаются в соответствующих управлениях министерств. В общем объеме исследований и разработок, проводимых в США, доля государственных лабораторий сопоставима с долей университетов. Не следует недооценивать значение подобных лабораторий как в фундаментальной науке, так и в прикладных работах. Например, лаборатории Министерства энергетики и Национального агентства по космическим исследованиям — это ведущие мировые центры по своим направлениям. Вместе с тем система внедренческих центров, существующая в Министерстве сельского хозяйства и НАСА, доказали свою высокую эффективность в доведении научных исследований до коммерческих результатов и служат образцом для подражания. По их образу и подобию были созданы сети центров внедрения и в Министерстве торговли и Агентстве по делам малого бизнеса.

Для крупных национальных лабораторий характерен значительный объем вложений в создание материальной инфраструктуры, масштабные установки, серьезные научные приборные комплексы, суперкомпьютеры и т.п. Как правило, масштабы инвестиций здесь таковы, что ни университеты, ни деловые фирмы не в

4. Научно-технические ресурсы

состоянии их осуществить самостоятельно. Однако эффективность подобных инвестиций оценивается не очень высоко. В последние десятилетия новые национальные лаборатории не создаются, а начавшаяся в 1990-е гг. конверсия военной науки привела к сокращению объемов их финансирования и соответственно численности ученых и инженеров, в них занятых.

Государственные лаборатории, управляемые университетами и частным бизнесом

Чтобы повысить эффективность использования средств федерального бюджета, предназначенных для исследований и разработок, в годы после Второй мировой войны государственные лаборатории стали передавать в управление исследовательским университетам, а позднее — неприбыльным организациям и промышленным фирмам. Такая лаборатория представляет собой юридически независимую структуру, вся материально-техническая база которой создана за счет бюджета соответствующего министерства или грантов Национального научного фонда. Ее деятельность осуществляется в соответствии с планами министерств и не менее чем на 70% финансируется из бюджета. Однако весь персонал таких лабораторий — это университетские служащие (или служащие неприбыльных организаций, промышленных фирм) и общее управление выполняется по контракту университетом (неприбыльной организацией, промышленной фирмой).

Подобная организационная форма позволяет, с одной стороны, использовать преимущества университетской науки, с другой стороны, преодолеть одно существенное ограничение, налагаемое всеми университетами на их контракты с государственными ведомствами. Оно связано с тем, что университеты в соответствии со сложившейся традицией не могут принимать к исполнению контракты, результаты которых, если это исследования, не могут быть опубликованы в открытой печати и не могут стать предметом свободного научного обсуждения. Поскольку юридически подобные центры и лаборатории не являются частью университетов, то на них данное ограничение не распространяется. В связи с этим большая часть финансируемых из федерального бюджета, но управляемых университетами центров и лабораторий работает по планам Министерства обороны, Министерства энергетики, НАСА. В 2009 г. такие лаборатории, финансируемые государством, но

управляемые неправительственными исследовательскими структурами, имели совокупный бюджет, равный 15,25 млрд долл.

Бесприбыльные исследовательские организации

Непосредственно к университетам примыкают и так называемые независимые исследовательские организации, которые имеют статус неприбыльных. Основная и наиболее известная их часть выделена из научно-исследовательских секторов ведущих университетов: исследовательский институт «Эсэрай интернешнл» (SRI International) — из Стэнфордского университета; корпорация «МИТРЕ» (MIT Research and Engineering) — из Массачусетского технологического института и др. Причина выделения из университетов была связана с ограничениями на выполнение секретных исследований и разработок в университетах. Однако в дальнейшем это направление научно-технической деятельности оформилось в небольшую самостоятельную подотрасль экономики США. Появился целый ряд неприбыльных исследовательских компаний, созданных вышедшими в отставку военными специалистами, государственными служащими и др. Крупнейшая из организаций подобного рода — «Эсэйайси» (SAIC), или Международная корпорация прикладной науки, сегодня насчитывает в своих рядах более 20 тыс. исследователей и выполняет ежегодно заказные работы на сумму, превышающую 2 млрд долл. Отделения этой организации в количестве более 400 в начале XXI в. были практически во всех штатах.

4.5. Наука и техника в промышленности и бизнесе

Рост частных инвестиций в науку и технику

Для конца XX в. в целом было характерно резкое увеличение инвестиций в научно-техническую деятельность со стороны частных промышленных фирм. Это имело вид контрактных работ, заказываемых университетам, и организации собственных исследований и разработок на фирмах. В данный период общий объем подобных инвестиций уверенно превзошел уровень затрат государства на науку и технику и достиг максимума — 75% национальных расходов на указанные цели в 2000 г. Для обеспечения этого потребовался ряд мер со стороны федерального правительства, инициировавшего некоторые законодательные шаги по предоставлению бизне-

4. Научно-технические ресурсы

су налоговых и других льгот, связанных с исследованиями, а также снятие ограничений на совместную деятельность фирм в области науки и техники, которая ранее могла трактоваться как монопольный сговор.

Наибольшее влияние на организацию промышленных исследований оказала серия законов середины 1980-х гг., позволивших компаниям, которые ранее выступали конкурентами на внутреннем рынке, объединить свои ресурсы перед лицом опасности научно-технической экспансии японских и западноевропейских компаний. Новое законодательство дало компаниям возможность начать активное сотрудничество с университетами при сохранении гарантий обеспечения коммерческой тайны и решения вопросов о правах на интеллектуальную собственность, получаемую в рамках таких кооперативных исследований. Под патронажем государства в исследовательских университетах была создана система центров кооперативных исследований по основным направлениям науки и техники.

Политика целенаправленного стимулирования бизнеса принесла свои плоды. Доля общенациональных расходов на науку и технику возросла к началу XX в. до 2,7% ВВП США. Причем основной прирост был обеспечен за счет расширения участия бизнеса в финансировании НИОКР. С начала 1980-х гг., когда бизнес и правительство примерно в равной степени инвестировали средства в исследования и разработки, произошло значительное уменьшение доли государства (до 25%) и, наоборот, увеличение доли частного сектора до 75%. При этом если раньше бизнес в основном направлял свои средства в разработки, то с развитием кооперативных форм организации науки все большая доля средств направляется в целевые исследования, прежде всего в таких областях, как связь, электроника, автотранспорт, химия, фармацевтика.

Особенностью последнего десятилетия стал значительный рост расходов бизнеса на исследования, связанные со сферой услуг: на начало XXI в. они составляли около 30% общих затрат бизнеса на науку и технику. Быстрее всего росли масштабы исследований, связанных с торговой деятельностью, оказанием профессиональных, научных и технических услуг и информационным обеспечением. Эти же тенденции прослеживались и в других промышленно развитых странах. В 2009 г. на долю бизнеса приходилось 247 млрд долл. инвестиций в науку и технику (62%) и 282 млрд долл. (71%) освоенных средств.

Конкурентоспособность на глобальных рынках

Сегодня правительства большинства промышленно развитых стран признают, что существует тесная связь между объемом инвестиций в науку и технику и успехами некоторых стран в развитии своей экономики и достижениями в международной торговле. Современные специалисты по экономическому развитию выделяют пять секторов сферы услуг с интенсивным использованием знаний и пять обрабатывающих отраслей с высокими технологиями. В 2010 г. объем произведенного продукта в них был примерно равен 18,2 трлн долл., что составляло около 30% мирового валового продукта.

Развитие этих отраслей важно для экономики всех стран по ряду причин. Прежде всего высокотехнологичные фирмы стремятся к нововведениям, увеличению своей доли рынка и внедрению новых товаров и услуг и, как следствие, к более рациональному использованию ресурсов. Новые высокотехнологичные товары и услуги характеризуются большей добавленной стоимостью, они более успешны на мировых рынках, что позволяет им более высоко оплачивать труд работников. Результаты исследований и разработок, осуществляемых в этих отраслях, могут применяться в других секторах экономики для создания новых продуктов, повышения производительности труда и экспансии на новые рынки.

Глобальные рынки высокотехнологичных продуктов растут быстрее других, и отрасли, где они производятся, становятся лидерами мирового экономического развития. США пока остаются мировым лидером: доля высокотехнологичных отраслей в их экономике составляла 40%. Их ближайшими преследователями являются ЕС — 32% и Япония — 30%. США, как и другие промышленно развитые страны, придают большое значение развитию аэрокосмической, компьютерной, фармацевтической промышленности, производству средств связи. Так называемые новые промышленные тигры Юго-Восточной Азии сделали ставку на высокие технологии. Доля выпуска продукции высокотехнологичных отраслей в их экономиках сегодня превышает достижения промышленно развитых стран. В начале 1980-х гг. США контролировали треть мирового рынка высокотехнологичных товаров. Однако затем они стали терять свои позиции, и только благодаря специальным общенациональным мерам им удалось к началу XXI в. вновь выйти на уровень 1980-х гг. При этом США испыты-

вают сильнейшее давление со стороны Японии, стран Западной Европы, новых промышленно развитых стран Юго-Восточной Азии. Так, доля США в общемировом производстве услуг, связываемых с экономикой знаний, снизилась с 42% в 2000 г. до 33% в 2010 г., тогда как доля некоторых развивающихся стран за данный период увеличилась. Например, доля Китая в мировом производстве тех же услуг в эти же годы возросла до 7%. Этот рост сопровождается резким увеличением производительности труда за счет использования получаемых знаний.

Тем не менее США удерживают первые позиции в наукоемких отраслях, лишь иногда отступая на вторую ступень в рейтинге. В значительной мере это объясняется размерами внутренних рынков США и высоким уровнем конкуренции на них. Эти рынки обслуживаются в основном за счет внутреннего производства (75% товаров и услуг произведены американскими компаниями).

В сфере услуг к высокотехнологичным принято относить услуги связи, финансовые услуги, услуги бизнесу (включая программное обеспечение), здравоохранение и образование. Производство в этих отраслях услуг растет более быстрыми темпами, чем производство высокотехнологичных товаров. США являются мировым лидером в каждом из перечисленных направлений. Основными потребителями высокотехнологичных продуктов США выступают Япония, Канада, а среди европейских стран — Германия, Великобритания и Нидерланды. В свою очередь, США активно приобретают технологические товары и услуги в тех же странах. По отдельным направлениям к ним следует добавить Тайвань, Швейцарию, Бельгию, Малайзию, Сингапур, Южную Корею.

В торговле технологическими продуктами США традиционно поддерживают высокий уровень профицита, который в основном формируется за счет продажи лицензий, франшизных прав и других форм и объектов интеллектуальной собственности. Поступления от этого вида деятельности достигли в 1999 г. уровня 36,5 млрд долл. Выплаты за использование интеллектуальной собственности, приобретенной за рубежом, примерно в 3 раза ниже, и это соотношение сохраняется в течение ряда лет. Причем примерно 75% всей торговли интеллектуальной собственностью происходит между компаниями США и их отделениями за рубежом.

Одним из ведущих индикаторов интенсивности научно-технической деятельности в промышленности может считаться объем патентования. В 1999 г. в США было выдано 153 тыс. патентов.

4.6. Международные научно-технические связи

Примерно половина из них была получена американскими изобретателями, другая половина — по заявкам ученых и инженеров из других стран. Последние прибегают к патентованию для защиты своих интересов на самом крупном рынке; 70% иностранных патентов были выданы специалистам Великобритании, Германии, Японии и Франции.

В последние годы активное наступление на рынки США предпринимают Тайвань и Южная Корея. Если до 1980-х гг. Тайвань получил в США около 750 патентов, а Южная Корея — около 200, то к началу XXI в. количество тайваньских патентов превысило 19 тыс., а южнокорейских — 14 тыс. Эти цифры показывают, во-первых, способность экономики названных стран производить высокотехнологичные продукты, во-вторых, их интерес к экспансии на рынки США. Изучая сферы, в которых те или иные страны ведут активное патентование, можно проследить области их конкурентоспособности и силы. Так, Япония концентрирует свои патенты в потребительской электронике, фотографии, фотокопировании, компьютерах; Германия — в тяжелой промышленности; Швейцария — в биотехнологиях, химии, промышленном производстве; Франция — аэрокосмических отраслях, системах связи.

4.6. Международные научно-технические связи

Использование потенциала других стран

Используя свое экономическое положение и лидерство в научно-технической сфере, США в последней четверти XX в. успешно проводили политику экспансии и привлечения к решению своих проблем потенциала других стран. Этому способствовало наличие ряда факторов, в том числе ликвидация противостоящих политических блоков и появление возможности более свободного передвижения научных и технических кадров, открытие многих традиционных каналов научных коммуникаций, появление Интернета, а также значительное снижение тарифов на воздушном и наземном транспорте.

Столкнувшись с нехваткой научно-технического персонала в стране и выявив неготовность национальной системы образования в краткосрочной перспективе решить эту проблему, Соединенные Штаты стали проводить политику привлечения научно-технического потенциала других стран в форме научных обменов, зарубежных контрактов на исследования и разработки, кооперативных исследо-

ваний. Эта политика активно проводится как государством, так и бизнесом. Через Национальный научный фонд государство развернуло программы сотрудничества и совместных исследований, разрешило Министерству обороны, Министерству энергетики и НАСА размещать контракты на выполнение исследований и разработок за рубежом, в том числе в области создания новых вооружений.

Особые надежды при этом возлагаются на дальнейшее развитие Интернета и создание глобальной сети нового поколения, в том числе на такие нововведения, как образование в сети виртуальных исследовательских лабораторий, параллельное использование распределенных виртуальных банков исследовательских данных. В последние годы значительно возросло количество публикаций, подготовленных международными коллективами авторов. Американские ученые и инженеры доминируют в подобных коллективах.

Роль транснациональных корпораций

Одновременно отмечается рост активности транснациональных корпораций (ТНК) в заказе исследований и разработок в разных странах. Поскольку для большей части ТНК страна базирования — это США, результатом этого является поток научных знаний и технологий по внутрифирменным каналам в США. Подобная политика ТНК направлена прежде всего на страны с высоким научно-техническим потенциалом. Например, 20% расходов промышленных фирм на науку и технику в таких странах, как Канада и Великобритания, имеет иностранное происхождение, в Италии и Франции эта доля составляет 10%, как и по ЕС в целом. Однако такие страны, как Германия и Япония, не допускают иностранные инвестиции в науку и технику.

При общих национальных расходах на науку в более чем 300 млрд долл. на американские филиалы иностранных компаний приходится примерно 10%, т.е. около 30 млрд долл. Основными рынками, куда идут научные инвестиции США, являются Западная Европа, в первую очередь Великобритания, Германия, Франция и Канада. Главными направлениями инвестирования были создание новых видов транспорта, получение новых химических соединений, включая фармацевтику, компьютеры и электронику.

Одновременно с отмеченной тенденцией в США наблюдался рост инвестиций иностранных фирм в работы, выполняемые в исследовательских университетах. В тот же период иностранные ком-

Выводы

пании инвестировали в американскую науку 22 млрд долл., т.е. 15% общих затрат бизнеса на эти цели; 72% этой суммы пришлось на европейские компании. Япония придерживается другой стратегии: компании этой страны активно организуют научно-технические центры на территории США, чтобы иметь возможность привлекать к работе в них высококвалифицированную местную рабочую силу. Из 705 таких «иностранных» центров, действующих на территории США, 35% принадлежало японским компаниям, на долю германских и английских фирм приходилось по 14%.

Отмеченная тенденция в целом характерна для глобальной промышленности и практически не прослеживается в сфере услуг. К этому добавляется резко увеличившееся количество стратегических альянсов и партнерств, в которые вступают американские фирмы для получения доступа к нововведениям, появившимся за рубежами США. В 1990—2000 гг. было зафиксировано более 1000 подобных альянсов, главным образом в информатике и биотехнологии. Официально в США в этот период было зарегистрировано 800 совместных предприятий, в которых были представлены как американские, так и иностранные компании общим числом 4200 (из них треть — иностранные организация).

Выводы

1. В результате радикальных изменений, произошедших в мире в последние годы, США остались единственной страной, имеющей возможности развивать исследования и разработки по всему спектру науки и техники.
2. Научно-технический комплекс США — это особая подсистема общества, эволюционирующая по своим собственным законам, обусловленным особенностями науки и техники. Основными результатами его функционирования стали новые идеи, знания и технологии, которые передаются в другие общественные подсистемы и трансформируются там в новые товары и услуги, новые формы и методы производства, что ведет к росту экономики и процветанию науки.
3. США обладают мощным кадровым потенциалом в сфере науки и техники: примерно 10% трудоспособного населения имеет базовую подготовку в области науки или техники, из которых половина занята непосредственно в производстве нового знания и технологий. Занятость в сфере науки и техники увеличивается превосходящими темпами по сравнению с занятостью в экономике в целом.

4. Научно-технические ресурсы

4. Ядром системы подготовки научно-технических кадров являются исследовательские университеты. Однако успех их деятельности был бы невозможен без наличия стройной иерархии организаций, действующих в области подготовки научных и технических специалистов. Три ключевые функции университетов: порождение нового знания, его использование для создания инноваций и подготовка кадров — носителей нового знания, — распределены в общеобразовательной системе США весьма неравномерно.
5. Организация научных исследований и разработок в системе высшего образования показывает их высокую концентрацию в исследовательских университетах: 10 ведущих университетов выполняют 17% всех исследовательских работ; 100 крупнейших вузов осваивают 80% всех расходов на вузовскую науку. Всего же в США действует более 3400 организаций, ведущих профессиональную подготовку ученых и инженеров. Их основная масса никак не связана с исследованиями и только готовит специалистов.
6. Государственные лаборатории представляют собой часть соответствующих министерств и ведомств. Они создаются и поддерживаются государством в областях, где либо требуются высокие затраты в инфраструктуру, которые не под силу университетам и частному бизнесу, либо работы связаны с осуществлением специальных функций государства, которые не могут быть переданы в частные руки (оборона, национальная безопасность).
7. Для начала XXI в. для фирм США характерно увеличение инвестиций в научно-технические проекты. Общий объем затрат частного сектора на эти цели значительно превысил расходы государственного бюджета всех уровней. Бизнес расширяет свои инвестиции в исследования и разработки в непроизводственном секторе (маркетинг, сфера услуг, информационный сектор в целом). Это связано с осознанием ведущими компаниями роли и места науки и техники в повышении конкурентоспособности национальной промышленности и росте эффективности экономики в целом.
8. США испытывают острый недостаток в квалифицированных научных и особенно технических кадрах. Интерес американской молодежи к технике и инженерным дисциплинам продолжает неуклонно снижаться. В этих условиях делается ставка на расширение научно-технической кооперации и привлечение молодых кадров из-за рубежа из числа студентов технических факультетов и школ. В начале XXI в. 72% студентов-иностранцев оставались работать в США, получая приглашения от ведущих фирм.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте характеристику основных элементов научно-технического комплекса США.
2. Что такое исследовательский университет?
3. Назовите основные проблемы в области подготовки научно-технических кадров.
4. Почему США испытывают недостаток в студентах и молодых специалистах в области науки и техники и какие проблемы это вызывает?

5

Предпринимательство как ресурс

5.1. Общая характеристика предпринимательства / 5.2. Малый бизнес как основная организационная форма предпринимательства / 5.3. Предпринимательство и крупный бизнес / 5.4. Финансовые ресурсы для предпринимателей / 5.5. Предпринимательство и нововведения / 5.6. Государственная поддержка предпринимательства / 5.7. Инициатива Б. Обамы «Старт-ап Америка»

В соответствии с определением, используемым Администрацией по делам малого бизнеса США, *под предпринимательством* (entrepreneurship) следует *понимать любую попытку создать новый или расширить уже действующий бизнес, осуществляемую отдельным физическим лицом, группой лиц или компанией*. Предпринимательство связано со способностью отдельных лиц (физических и юридических) накапливать необходимые ресурсы для капитализации новых, открывающихся возможностей, которые могут быть связаны как с появлением новых технологий, продуктов и услуг, так и с обнаружением незанятых рыночных ниш, внедрением новых форм и методов управления и т.п. Предпринимательство не зависит от размеров хозяйствующего субъекта. Оно присуще как отдельному физическому лицу или малой фирме, так и большим организациям, где оно принимает формы «*интрапренерства*», т.е. *внутреннего предпринимательства* (intrapreneurship). Но, как правило, предпринимательство более развито в малом бизнесе, ресурсы которого ограничены и которому приходится изыскивать нетрадиционные пути накопления ресурсов, необходимых для развития.

5.1. Общая характеристика предпринимательства

США — страна с одним из самых высоких уровней предпринимательской активности в мире. Современные исследования позволяют сделать вывод, что до трети экономического роста может быть напрямую связано с предпринимательской активностью: каждый год в США возникает около 600 тыс. новых компаний, которые

создают рабочие места. На каждые 100 уже действующих компаний приходится 14—16 новых, так называемых *стартовых* (start-ups). К этому следует добавить еще примерно 2 млн новых фирм, которые регистрируются ежегодно, но не создают новых рабочих мест (индивидуальные предприниматели). Согласно статистике примерно 8% взрослого населения США активно участвуют в попытках создания своего бизнеса (16 млн человек), и еще 4,5% указывают в своих декларациях о доходах, что они в той или иной форме инвестируют средства в новые предприятия своих друзей и знакомых. Только через формальные каналы финансовой поддержки начинающих предприятий в пересчете на 1000 человек населения в США выделяется средств в 4 раза больше, чем в европейских промышленно развитых странах, и в 60 раз больше, чем в азиатских.

Особенности предпринимательства в США

В истории США предприниматели всегда играли и продолжают играть значительную роль. По существу, именно предприниматели заложили фундамент процветания этой страны в XVIII—XIX вв., когда за океан из Европы устремились наиболее бесстрашные и предприимчивые представители разных стран. Американское общество всегда придавало большое значение индивидуализму, личной инициативе, самообеспечению граждан, которые обычно не ждут от своего государства, что оно создаст режим всеобщего равенства и благополучия. В большинстве своем они воспринимают существующую разницу в уровне жизни как данность, но поддающуюся изменениям. В связи с этим у среднего американца есть сильная мотивация к изменению условий его жизни к лучшему и моральная поддержка общества проявления им деловой инициативы, стремления развивать свое дело.

Американская культурная среда очень благосклонно относится к предпринимательству как к самостоятельному, достаточно престижному виду социальной деятельности. При этом подразумевается, что предпринимательство всегда связано с риском, и неудача в создании нового бизнеса рассматривается как элемент общего процесса, как один из возможных сценариев развития событий. Проигравший всегда имеет шанс на повторную попытку.

По сравнению со странами Европейского союза США имеют значительно более высокую долю работающего населения в возрасте 25—44 лет, на которое приходится наибольший подъем предприни-

5. Предпринимательство как ресурс

мательской активности. В отличие от населения основных промышленно развитых стран Европы население США уверенно растет: по прогнозам, к 2025 г. оно увеличится еще на 20%. Американские женщины также очень активны в предпринимательской деятельности: они создают примерно треть всех новых предприятий.

Общепризнан тот факт, что высокая скорость возникновения и ликвидации деловых предприятий является положительной характеристикой динамики экономического развития (см. табл.). Она способствует изменению отраслевой структуры экономики стран и повышению ее эффективности. По этому показателю США намного превосходят своих основных конкурентов — Западную Европу и Японию. Высокий уровень оборота компаний позволяет экономике США быстро приспосабливаться к происходящим изменениям предпочтений рынка, появлению новых технологий, изменениям в демографии и т.п. Множество предпринимательских фирм выходит на рынок США ежегодно с новыми товарами и услугами.

Таблица. Показатели развития малого бизнеса в США

Показатель	Значение
Количество хозяйствующих субъектов	
Малый бизнес с наемными работниками	6 млн
Малый бизнес без наемных работников	22 млн
Всего хозяйствующих субъектов, заполнивших налоговые декларации**	28 млн
Текущесть среди хозяйствующих субъектов (2008—2009 гг.)	
Количество возникших фирм	518 тыс.
Количество ликвидированных фирм	680 тыс.
Число банкротств	162 тыс.

* В категорию «Малый бизнес без наемных работников» включены только те из зарегистрированных бизнесменов, для которых это основное место дохода. Примерно еще 1 млн бизнесменов в этой категории имеют другой основной источник дохода и занимаются данным бизнесом в качестве подработки.

** Доля компаний с численностью работников до 100 человек составляет 98% общего числа зарегистрированных хозяйствующих единиц.

Источник: Office of Advocacy, US Small Business Administration, 2012.

Темпы распада и ликвидации новых фирм следуют за темпами их возникновения с отставанием примерно в два года. По 20% фирм прекращают свое существование в первый и второй годы по-

5.1. Общая характеристика предпринимательства

сле возникновения. В дальнейшем скорость «фирмооборота» уменьшается, и к концу первого десятка лет существования новых фирм она падает до 7—8% в год. Скорость оборота фирм сильно различается для разных регионов США: быстрее всего фирмы возникают (и прекращают деятельность) в таких штатах, как Вашингтон, Невада, Юта, Колорадо, где идет процесс становления новых отраслей.

Предпринимательский бизнес формирует до 65% вновь создаваемых рабочих мест. В кризисный период 2008—2009 гг. и в период последующей стагнации и вялого оживления 2010—2012 гг., несмотря на значительные потери в количественном отношении, малый бизнес по-прежнему оставался основным источником новых рабочих мест.

Факторы развития предпринимательства

Высокому уровню развития предпринимательства в США способствует развитая инфраструктура деловых услуг, юристы, бухгалтеры, всевозможные посредники и консультанты, финансовые эксперты и аналитики, которые специализируются на предпринимательстве. Новые, быстро растущие компании, как правило, испытывают нехватку средств и не могут нанять на полный рабочий день высококвалифицированных специалистов и оплачивать их труд по высоким ставкам. В связи с этим такие компании охотно пользуются услугами сторонних организаций — так называемым *аутсорсингом* (outsourcing).

Вместе с тем сравнительные исследования экономической и социально-политической ситуации в ведущих промышленно развитых странах показали, что такие характеристики, как открытость экономики, участие страны в международном разделении труда, степень государственного вмешательства в регулирование рынков, уровень развития управленческой культуры, больше влияют на успешность действий крупных компаний и гораздо меньше — на уровень предпринимательской инициативы.

Главный ресурс предпринимательства — это люди, ориентированные на создание собственного дела и на риск. К концу XX в. США начали испытывать нехватку квалифицированного персонала, способного работать в условиях деятельности предпринимательских фирм, т.е. значительной свободы выбора, возможности проявлять инициативу и при отсутствии жесткой формализации в

5. Предпринимательство как ресурс

виде деловых инструкций. В связи с этим в США начали большое внимание уделять программам предпринимательства в средней школе. В качестве существенного резерва пополнения рабочей силы с необходимыми деловыми качествами рассматривается также иммиграция, особенно из бывших социалистических стран.

Успех предпринимательства в сильной мере зависит от уровня его общественной оценки. В США успешные бизнесмены, не нарушающие закона, всегда были героями своего времени, объектами для подражания. Их имена и поступки становились частью национальной истории.

Предпринимательство в США неизменно пользовалось хорошо развитой сетью неформальных связей. Социологические исследования показывают, что существует прямая зависимость между уровнем развития этих связей в регионе и успешной деловой активностью. Эпоха «одиноких волков», как образно называли предпринимателей в XIX в., давно прошла. Интернет и социальные сети придали этому фактору развития инициативы новый импульс. Сегодня с помощью Всемирной сети предприниматель находит финансы, рабочую силу, поставщиков и покупателей, организует консультации бухгалтеров, юристов, специалистов разных направлений. При этом некоторые предприниматели активно обмениваются конфиденциальной информацией, с помощью которой они оценивают качество предоставляемых услуг.

5.2. Малый бизнес как основная организационная форма предпринимательства

Малый бизнес представляет собой основную организационную форму, через которую миллионы предпринимателей реализуют свои устремления и вступают в экономическую жизнь с новыми идеями. Как особый институт малый бизнес дает обществу возможность постоянно ставить эксперименты с новыми видами товаров и услуг, методами управления, организации социального взаимодействия и т.п. В этом смысле именно малый бизнес выступает организационной формой реализации нововведений и технологического прогресса, позволяет поддерживать необходимый уровень конкуренции и вносит положительную динамику в изменение рыночной структуры экономики.

Общая характеристика малого бизнеса

По официальной статистике, к малому бизнесу в США относятся фирмы с численностью работающих не более 500 человек. Однако в налоговых целях используются другие критерии: в разных отраслях количество занятых в малой фирме сильно варьируется: в обрабатывающих отраслях оно существенно выше, в сфере услуг — ниже. В среднем число фирм малого бизнеса увеличивается на 3,5% в год.

Однако малый бизнес не является синонимом предпринимательства. В США принято различать два типа малых фирм: *быстрорастущие, предпринимательские*, которые ориентированы на поиск и использование новых возможностей, на быстрый рост и развитие и существование которых связано с высоким уровнем риска, и так называемые компании *уровня жизни (life-style)*, которые создаются и поддерживаются для того, чтобы обеспечить достойный уровень жизни отдельных групп населения. Собственники этих фирм не ставят перед собой задач быстрого роста, их больше волнует обеспечение стабильности уровня дохода. Ко второму типу малых фирм относятся предприятия сферы услуг, которые чаще всего являются семейными или полученными по наследству. На начальном этапе существования подобных малых фирм также нужна известная предприимчивость, их создатели серьезно рискуют. Однако в дальнейшем эти фирмы достаточно стабильно дают доход, поддерживая семьи и обеспечивая возможность оплачивать их текущие расходы. Основную массу фирм малого бизнеса (более 95%) составляет именно этот тип.

Согласно исследованиям Национальной комиссии по предпринимательству «предпринимательскими» могут называться только около 5% фирм, относящихся к малому бизнесу. Основным критерий при этом — темпы роста численности занятых на фирме: они должны быть не менее 15% в год, т.е. общая численность занятых на фирме должна удвоиться за пятилетний период.

Устойчивость малого бизнеса

В последние годы были пересмотрены некоторые представления о жизнеспособности малых фирм. Администрация по делам малого бизнеса провела специальное исследование этого вопроса. Статистика, собранная с использованием нескольких независимых баз данных, показала, что малые фирмы в целом гораздо более жизне-

5. Предпринимательство как ресурс

стойки, чем это представлялось ранее. Примерно половина малых фирм успешно доживает до четырехлетнего возраста, а из прекративших свое существование, как считают их владельцы, около трети также добились успеха. При этом успехом считается ситуация, когда выход из бизнеса совпадал со стратегическими целями инвесторов. Эта ситуация обеспечивалась, если малая фирма поглощалась другой, была передана, объединялась и при этом были достигнуты финансовые условия, удовлетворяющие инвестора.

Быстрорастущие предпринимательские фирмы в значительной мере способствовали стабильному росту американской экономики. Существует представление о том, что эти фирмы в основном связаны с наукоемкими отраслями и сконцентрированы в нескольких особых «зонах роста», таких как Силиконовая долина в Калифорнии, Исследовательский треугольник в Северной Каролине или Дорога № 128 в Массачусетсе. Однако специальное исследование, проведенное Национальной комиссией по предпринимательству, показало, что быстрорастущие компании в достаточном количестве были обнаружены во всех без исключения штатах, что зачастую не соответствует привычным представлениям. Например, регион «ржавого пояса», в котором были сосредоточены предприятия металлообрабатывающей промышленности и который прошел период длительной стагнации в послевоенный период и испытывал серьезные экономические трудности в течение десятилетий, дал вопреки ожиданиям достаточно высокие показатели по числу быстрорастущих наукоемких фирм.

Малый бизнес в секторах экономики

Исследование также показало, что наиболее быстрорастущие фирмы не сконцентрированы в сфере производства компьютеров или программного обеспечения, как предполагалось, а более или менее равномерно распределены по всем основным отраслям. В современной экономике быстрее всего растут: объемы услуг по формированию имиджа и торговых марок, управленческое консультирование, услуги по трудоустройству, производство запчастей и комплектующих для автомобилей, кинопроизводство и такие сегменты отрасли информатики, как производство программных продуктов.

Одновременно исследование Национальной комиссии по предпринимательству показало, что существует определенная специализация между регионами: малые фирмы образуют на некото-

5.3. Предпринимательство и крупный бизнес

рых территориях своеобразные деловые сообщества, члены которых действуют в рамках одного и того же *промышленного кластера* и который обеспечивает серьезные конкурентные преимущества своим участникам, например компьютерные отрасли в Силиконовой долине, отрасли, связанные с разработкой ресурсов моря, в Бостоне.

Сегодня малый бизнес занимает все более активные позиции в сферах, которые ранее были уделом главным образом крупных компаний. Так, в конце XX в. значительно усилилась активность малого бизнеса в мировой торговле и международных экономических отношениях в целом. Число малых фирм — участниц внешнеэкономических отношений превысило 200 тыс. В целом до 97% всех участников внешнеэкономических отношений — это малые фирмы, причем наиболее активно действуют фирмы с занятостью до 20 человек. На малые фирмы приходится до трети внешнеэкономического оборота США, и они особенно сильны в международных услугах. Основными регионами их деятельности являются Европа, Юго-Восточная Азия, Латинская Америка, Китай и Австралия.

5.3. Предпринимательство и крупный бизнес

Эволюция крупного бизнеса

Мелкий бизнес и предпринимательство рассматриваются в американском обществе как решающие факторы экономической динамики и развития. Именно благодаря им происходит постоянная смена участников на экономической сцене: возникают новые компании, виды бизнеса, происходит замещение фирм, завершивших цикл своего развития. Считается, что в экономике должна существовать динамическая стабильность, при которой постоянно выбывают неэффективные фирмы, не отвечающие существующим потребностям рынка, и появляются новые, более агрессивные и успешные фирмы.

К началу XX в. усилиями предпринимателей в США была создана крупномасштабная промышленность. Наиболее успешно действующие фирмы увеличили свои размеры настолько, что переросли пределы, за которыми ими уже нельзя было управлять методами, характерными для предпринимательской стадии развития бизнеса. Возник слой профессиональных менеджеров-бюрократов

с его собственными методами ведения дел. В итоге компании в значительной мере утратили гибкость в своем поведении и развитии. В последней четверти ушедшего века в США наблюдался своеобразный предпринимательский ренессанс. Была переосмыслена в целом роль малого бизнеса и предпринимательства.

Крупные компании в этот период в большинстве своем отказались от стратегии организационного роста и стремления получить рыночные преимущества за счет «экономии на масштабах» и перешли к поиску оптимальных размеров бизнеса, которые должны соответствовать тем нишам рынка, с которыми связана их стратегия развития. Компании начали диверсифицировать свои операции, переходить к более гибким формам организации. В эти годы в США активно шел процесс слияний и поглощений, выделения отделений в самостоятельные направления бизнеса и т.п. Все это привело к тому, что крупные компании перестали быть многоуровневыми пирамидами, а были трансформированы в организационные сети, в которых большое количество некрупных фирм объединено прочными деловыми и договорными связями. Сегодня крупный бизнес зачастую представляет собой сеть, элементы которой объединены общим владением и тесными хозяйственными и технологическими связями.

Это, в свою очередь, с одной стороны, повлекло за собой сокращение числа рабочих мест в крупном бизнесе, с другой стороны, предприниматели в этот период создали целые новые отрасли, такие как промышленность программного обеспечения, мобильная связь, поисковые системы, социальные сети, которые бурно росли.

Интрапренерство

Большинство крупных вертикально интегрированных монополий, возникших в предыдущий период, было вынуждено провести реорганизацию. Все они перешли к так называемым *дивизиональным структурам* (divisional structure), в рамках которых отдельные производственные, сбытовые и сервисные подразделения компаний были преобразованы в небольшие самостоятельные организации, конкурировавшие за право предоставлять свои услуги другим подразделениям с их рыночными аналогами. Это дало возможность крупным компаниям по-новому подойти к построению своей структуры: любое подразделение, которое переставало удовлетворять потребностям или стратегии развития компаний, сегодня мо-

жет быть ликвидировано или продано, а на его место на рынке может быть подобрана небольшая фирма, параметры которой соответствуют стратегии развития компании.

Многие крупные компании перешли к практике так называемого *интрапренерства* (intrapreneurship), т.е. стимулирования предпринимательских форм и методов ведения бизнеса в условиях больших организаций. Эту форму компании чаще и эффективнее всего используют, когда им необходимо с минимальными потерями вывести на рынок новый продукт или освоить нетрадиционные ниши рынка. Для этого крупная компания создает дочернее предприятие, над которым она сохраняет полный контроль и которому передаются все необходимые для начала работы ресурсы. Руководителем такого малого бизнеса назначают менеджера с определенными предпринимательскими задатками. В данном случае крупная компания выступает в роли предпринимателя. В дальнейшем такая компания может развиваться в самостоятельное направление бизнеса либо быть ликвидирована, если результаты ее деятельности не удовлетворяют планам материнской компании.

Таким образом, в современных условиях малый бизнес в полном смысле слова стал основой строительства бизнеса в целом. С одной стороны, он создает базу для воспроизводства экономически активных направлений бизнеса, с другой — служит исходным материалом для «строительства и ремонта» крупных компаний. Но одновременно малый бизнес сохраняет потенциал собственного роста и развития.

Пути возникновения крупного бизнеса

В 1998 г. Национальная комиссия по предпринимательству изучила историю и пути возникновения 200 крупнейших компаний США, возглавлявших список ведущих компаний этой страны, публикуемый журналом «Форбс». Предварительный анализ показал, что существует шесть основных путей возникновения компаний:

- *частнопредпринимательский* — компании создаются одним или несколькими частными предпринимателями. Эти компании растут и развиваются, не проходя в своей истории периода крупных слияний или поглощений. Наиболее известными примерами таких компаний являются «Форд», «Майкрософт», ИБМ, «Истман-Кодак»;

- *корпоративно-предпринимательский* — сами компании создают другие компании. В этом случае компании выполняют роль

5. Предпринимательство как ресурс

предпринимателей. Наиболее известным случаем «интрапренерства» стало создание компанией «Контрол дейта» отделения суперкомпьютеров «Крей», ставшего впоследствии успешной самостоятельной фирмой;

- *деление компании* — чаще всего разделение компании на несколько более мелких происходит под давлением антитрестовских расследований. В начале XX в. было несколько таких реорганизаций. Наиболее известным стало расформирование телефонного монополиста АТТ и нефтяного «Стандарт Ойл Траст». В 1980-е гг. АТТ подверглась еще одному разделению, при котором из нее было выделено более 20 региональных операторов телефонных сетей;

- *государственно-предпринимательский* — государство создает так называемые «государственные корпорации», которые затем могут быть приватизированы. Наиболее крупными событиями в этом случае можно считать создание финансовых компаний «Юнион Пасифик», которая финансировала проекты строительства железных дорог, «Фанни-Мей» и «Фредди-Мей» — основных операторов на рынке ипотечного кредита в США;

- *слияния* — компания образуется путем слияния двух более-менее равных фирм, которые по разным причинам приняли решение об объединении. Вновь образованная компания, как правило, продолжает активно эксплуатировать торговые имена и марки своих предшественниц. В последнем десятилетии XX в. путем слияний была проведена коренная реорганизация всего оборонного комплекса США;

- *объединения* — несколько компаний объединяются одновременно или за относительно небольшой отрезок времени. Создание объединений было характерно для экономики США начала XX в., когда формировались современные гиганты, такие как «Ю. С. Стил», «Боинг», «Дженерал Моторс». Однако некоторые из объединений стали, в свою очередь, объектами антитрестовских акций. Так, «Боинг» был вынужден разделить свой бизнес на три действующие сегодня независимо компании: «Юнайтед Эйрлайнз», «Пратт-Уитни» и собственно «Боинг».

Анализ истории 200 крупнейших компаний показал, что 101 компания возникла в результате частнопредпринимательской инициативы, т.е. выросла из малого бизнеса (50,5%), 69 компаний были результатом слияний (34,5%), и на остальные варианты пришлось 15%. Однако если перейти к более глубокому анализу и рас-

5.4. Финансовые ресурсы для предпринимателей

смотреть вопрос о происхождении отдельных частей компаний, которые получались путем слияния, поглощения и т.д., то нужно остановиться на следующем. Эксперты комиссии сделали вывод, что возникновение 97,5% крупнейших компаний США стало результатом предпринимательской инициативы. При этом большинство компаний были созданы как частные предприятия в конце XIX — начале XX в., т.е. подвижность в высшем эшелоне очень невелика. Тем не менее она существует, и это не ведет к серьезным потрясениям в институциональной структуре бизнеса.

Таким образом, в начале XXI в. именно благодаря предпринимательству экономика США имеет возможность стабильно развиваться на протяжении десятилетий без существенных спадов. Сочетание крупного и малого предпринимательского бизнеса составляет механизм воспроизведения структуры бизнеса и одновременно придает этой структуре динамическую устойчивость и способность развития.

5.4. Финансовые ресурсы для предпринимателей

Смысл, который вкладывали в понятие предпринимательства, менялся по мере развития хозяйственных отношений. В XVII в. оно было связано с риском, который брал на себя организатор бизнеса. В следующем веке было проведено смысловое разделение между предпринимательством, связанным с активным риском, и теми, кто обеспечивал финансирование предпринимательской деятельности и нес пассивный риск. В XX в. в США был сделан серьезный шаг этих двух главных участников предпринимательского процесса навстречу друг другу, появился «венчурный капитал» как форма рискованного предпринимательства в финансовой сфере.

К настоящему времени в США сложилась развитая иерархия институтов, участвующих в предоставлении финансовых ресурсов предпринимателям. «Малые бизнесмены» никогда не имеют денег в достаточном количестве для реализации своих амбициозных планов. Традиционные источники средств для бизнеса — это банки и крупные производители товаров и услуг. Первые предоставляют кредиты, как правило, под залог недвижимости, оборудования, продукции, получаемой прибыли и т.п. Вторые дают товарные кредиты, но при условии налаженного производства и сбыта. В начале своей деятельности предприниматель не может воспользоваться ни

одним из этих источников, которые к тому же являются «короткими», т.е. даются новым компаниям на срок меньше года.

Венчурное финансирование: общие подходы

Финансирование предпринимательских проектов связано с непосредственным участием инвестора в оперативном контроле над создаваемой компанией, т.е. инвестор получает долю во вновь созданном предприятии и контролирует стратегические решения ее менеджмента. Это дает возможность капиталисту не требовать обязательного залога за предоставленные средства. Но уровень риска при таком финансировании для инвестора остается достаточно высоким, поэтому оно называется венчурным — «*рисковым*» (venture).

Первым шагом к получению финансирования по венчурным схемам является составление соответствующего бизнес-плана, предназначенного именно для венчурного капиталиста. Главное различие в оценке составленного бизнес-плана между банком и венчурным капиталистом заключается в подходе к прошлому и будущему компании. Банк интересуют прежде всего последние три—пять лет работы заемщика, которые банк экстраполирует на ближайшие годы и на этой основе принимает решение о способности заемщика выплатить полученный кредит. В случае предпринимательской фирмы такого прошлого периода просто не может быть, поэтому венчурного капиталиста интересует главным образом будущее, перспективы новой компании на рынках и достоверность этих оценок. Причем сами параметры описания бизнеса остаются для банка и венчурного капиталиста одними и теми же:

- описание предлагаемого бизнеса и результаты работы заемщика за предшествующий период;
- различные соотношения финансовых показателей бизнеса, например прибыль на вложенный капитал;
- объем необходимого финансирования;
- цели, для которых будут использованы запрашиваемые средства;
- прибыль и финансовые прогнозы и т.п.

Наибольшее внимание венчурные капиталисты уделяют характеристикам предлагаемого продукта, выбору рыночной ниши, ее размеру.

Банк — это кредитор, оценивающий предоставляемую информацию для того, чтобы убедиться в существовании достаточных ос-

5.4. Финансовые ресурсы для предпринимателей

нований для возврата кредита в виде стабильно растущих продаж и объемов потенциальной прибыли. Венчурные капиталисты — это владельцы, которые инвестируют в новое, рискованное дело. Они заинтересованы не в проценте на свои вложения, а в увеличении капитала за приемлемый для венчурного капиталиста срок. Сегодня таким сроком считается период в пять—семь лет. Это не означает, что венчурные капиталисты инвестируют только в проекты, по которым норма возврата составляет 300—500%. Как правило, такие проекты единичны, и по большинству из них доходы значительно ниже или даже отрицательны. Но в среднем доходы венчурных капиталистов существенно выше, чем у банков.

Механизм венчурного финансирования

В сфере венчурного финансирования действуют очень строгие формальные принципы отбора проектов. Большинство венчурных финансистов рассматривают проекты в диапазоне 250—1500 тыс. долл. Более мелкие проекты неперспективны, поскольку обработка первичных данных и их оценка требуют усилий и средств гораздо больших, чем потенциальная отдача.

Типичная компания венчурного финансирования рассматривает до 1000 проектов ежегодно. До 90% из них отклоняются из-за плохого информационного обеспечения. Оставшиеся 10% анализируются с помощью нанимаемых специалистов. Это стоит достаточно дорого, так как специалисты с высоким уровнем знаний, особенно в технических областях, требуют высокой компенсации за свои услуги. Оцениваются все аспекты деятельности новой компании: производственный процесс, себестоимость готовой продукции, существующие рынки и потенциальные ниши для новой продукции, финансовая сторона, юридическая организация и т.д. По результатам этой первой проверки остается только 10—15% проектов, которые участвуют в отборе. Затем делается вторая оценка, более тщательная и дорогостоящая. В результате остается три-четыре проекта, из которых венчурная компания выбирает не более одного-двух.

«Ангелы бизнеса»

Поскольку первые шаги новых фирм, как правило, требуют меньших инвестиций, а риск очень высок, то большинство компаний венчурного финансирования не рассматривает такие проекты. Для

этого существуют специализированные фирмы, которые являются партнерствами «ангелов бизнеса» (business angels).

«Ангелы бизнеса» — это люди, получающие достаточно высокие доходы от своей основной деятельности, не связанной с финансами, которые они готовы инвестировать в высокорискованные проекты. Примерами «ангелов бизнеса» являются киноактеры, музыканты, юристы, биржевые брокеры, врачи. Они могут инвестировать индивидуально, но, как правило, объединяются в партнерства или *компании с ограниченной ответственностью* (limited liability companies). За счет этого достигается снижение уровня риска путем его распределения на всех участников проекта. Вместе с тем партнерства и компании с ограниченной ответственностью не образуют в США юридических лиц, и полученные ими доходы распределяются между участниками без налогообложения, а каждый участник платит свой подоходный налог по итогам финансового года.

«Ангелы бизнеса» зачастую объединяются по профессиональному или территориальному признаку. В последние годы этому значительно способствует быстрое проникновение в данную сферу Интернета и социальных сетей, с помощью которых созданы сети «ангелов» в Калифорнии, Нью-Йорке, Массачусетсе и других штатах. «Ангелами бизнеса» нередко становятся успешные предприниматели, поэтому в регионах, где деловая активность высока, их число больше.

Личное участие «ангелов» в проектах выступает неизменным условием успеха, поэтому «ангелы» инвестируют только в своих регионах, расположенных вблизи от места их проживания. Как правило, небольшие сети «ангелов» группируются вокруг университетов, научно-технических центров промышленных или технологических парков.

Неформальные группы «ангелов» могут сначала заслушать соискателя, затем в ходе закрытой встречи заинтересованных сторон формируется группа, готовая на паях проинвестировать проект. Такая форма финансирования называется *частным размещением* (private placement).

По данным Национальной комиссии по предпринимательству, наибольшего развития «ангельское» финансирование достигло в конце XX в., до так называемого кризиса «дот.ком'ов», т.е. кризиса деятельности компаний, которые активно спекулировали на возможностях новых информационных технологий, разразившегося в конце 2000 г. К этому моменту размеры инвестиций, размещаемых

ежегодно в «стартапы», превысил 100 млрд долл. Это на порядок превышало размеры инвестирования через венчурные фонды. После кризиса на американских фондовых биржах, который был вызван крахом неоправданных ожиданий инвесторов, связывавшихся с информационными компаниями и Интернетом, объем деятельности «ангелов» значительно сократился, но все равно остался основным фактором инноваций в экономике США. При этом следует иметь в виду, что венчурное финансирование — в основном американский феномен: 70% всех венчурных фондов и фирм контролируются американским капиталом.

Классификация венчурного бизнеса

В целом система фирм венчурного финансирования выглядит следующим образом:

- партнерства «ангелов бизнеса»;
- профессионально управляемые фонды венчурного финансирования;
- венчурные отделы инвестиционных банков;
- страховые компании, которые часть своих средств размещают в рискованные инвестиции;
- промышленные компании, инвестирующие по венчурной схеме главным образом во внутренние проекты;
- «корпорации инвестирования в малый бизнес» — центры, лицензированные Агентством по делам малого бизнеса, создаваемые при ведущих университетах с использованием средств государственного бюджета.

К этому следует добавить *профессиональных посредников* (finders), которые занимаются сведением индивидуальных предпринимателей с наиболее вероятными источниками средств. Необходимо иметь в виду, что только «ангелы бизнеса» инвестируют свои собственные деньги. Во всех остальных схемах профессиональные менеджеры рискованного финансирования вкладывают деньги своих богатых клиентов — как частных лиц, так и организаций. Именно поэтому только «ангелы бизнеса» имеют возможность и желание работать с небольшими проектами стоимостью до 250 тыс. долл.

У всех финансистов, действующих по венчурным схемам, существует четкая установка на компетентность и личные качества основных участников управленческой команды новой фирмы. Считается, что и посредственный продукт может быть успешно вы-

веден на рынок блестящей командой, но даже идеальный продукт может быть легко загублен плохим менеджментом.

Если венчурный финансист принимает положительное решение о своем участии в проекте, он формирует встречное предложение, которое содержит сведения о размерах его участия в капитале заемщика, об участии в оперативном контроле над деятельностью фирмы, о конечных целях проекта и возможных вариантах выхода из бизнеса, формах промежуточных доходов. Претензии на участие в капитале фирмы со стороны венчурного капиталиста могут колебаться в пределах от 10% для уже сложившейся фирмы до 80—90% для начинающих фирм, находящихся в сложном положении. В большинстве случаев венчурные компании на начальных этапах редко претендуют на долю в капитале, большую чем 30—40%, так как они заинтересованы в сохранении у первоначальных владельцев и управленческой команды достаточных стимулов для хорошей работы. Однако если в дальнейшем требуется дополнительное финансирование, то доля венчурного капиталиста может значительно повыситься. Для этого широко применяются опционы на неголосующие акции, которые затем на определенном этапе могут быть трансформированы в голосующие.

Иначе обстоит дело с оперативным контролем. На первых порах венчурный инвестор также не стремится получить полный контроль, поскольку инвестирует он главным образом в управленческую команду. Но если команда по каким-либо причинам не обеспечивает желаемых результатов, то венчурный инвестор берет контроль в свои руки: он может ввести в управленческую команду своих людей или полностью заменить кадры на ключевых позициях. Операционный контроль является неотъемлемой чертой всех схем венчурного финансирования, поэтому венчурные капиталисты — это управленцы очень высокой квалификации.

В качестве конечной стадии проекта (цели) финансирования чаще всего выступают:

- выкуп первоначальными владельцами доли венчурного капиталиста по рыночной или заранее оговоренной цене;
- выход на фондовую биржу, т.е. превращение фирмы в открытое акционерное общество, акции которого свободно котируются на бирже;
- слияние или поглощение фирмы компаниями, которые могут быть заинтересованы в этом.

5.5. Предпринимательство и нововведения

Если первоначальные схемы планируемого выхода венчурных инвесторов из дела совпадают с реальными, а основные инвесторы удовлетворены результатами сделок, то проект рискового финансирования считается успешным.

Рост объемов венчурного финансирования

Обеспечение финансовой поддержки предпринимателей всегда считалось главной проблемой развития малого бизнеса. Однако к началу нынешнего века эта проблема была в основном решена. Венчурные компании «переполнены» деньгами, которые нужно срочно инвестировать, и у них нет возможности тщательно рассматривать все поступающие проекты. Более опасно то, что венчурные капиталисты не в состоянии сами непосредственно контролировать все проинвестированные фирмы. А именно оперативный контроль и связанная с этим управленческая экспертиза считаются одним из главных преимуществ этой формы привлечения средств.

Избыток денег в венчурных фондах ведет к тому, что они повышают нижний уровень размера проекта. Средний уровень инвестиций в проект повысился до 14 млн долл. Для большинства таких фондов инвестирование в начальные этапы развития предпринимательских фирм перестало быть привлекательным. В итоге большинство начинающих фирм перестало полагаться на венчурные фонды. Подавляющая их часть по-прежнему ориентируется на друзей, членов семьи, личные сбережения, другие личные источники, в крайнем случае на «ангелов бизнеса».

5.5. Предпринимательство и нововведения

Предпринимательство играет особую роль в области инноваций: как *технологических*, связанных с появлением новых продуктов, услуг и методов их производства, так и *социально-экономических*, решающих проблемы внедрения новых форм и методов управления, рыночных стратегий и т.п.

Новая роль инноваций

В течение последних 50 лет в США складывалась инновационная система, отражавшая реалии времен холодной войны, соревнования разных социальных систем. Прекращение противостояния

двух систем поставило перед американским обществом задачу перейти к новой системе стимулов, не разрушая при этом отлаженного механизма нововведений, признанного самым эффективным в мировой экономике.

В США Национальная комиссия по предпринимательству считает, что новая инновационная модель должна создаваться вокруг процесса самообновления структуры бизнеса через активную конкуренцию малых быстрорастущих фирм и их борьбу за «место под солнцем». Эта модель должна строиться на основе ряда принципов, таких как признание роли предпринимательства в процессе расширенного воспроизводства; государственная поддержка и защита малого бизнеса; максимальный охват регионов при их одновременной специализации на сферах, обеспечивающих «конкурентные преимущества». Новая модель должна быть измеримой, что даст возможность осознанно управлять процессом. Только при таких условиях США смогут сохранить за собой статус лидера в области нововведений.

Темпы структурной перестройки в сфере экономики растут: если в 1960-е гг. на замещение новыми фирмами 50% мест в списке 500 крупнейших компаний США требовалось примерно 20 лет, то к началу XXI в. это обеспечивается за три-четыре года. Ключевые отрасли современной инновационной экономики были созданы полностью благодаря усилиям предпринимателей и учрежденных ими новых компаний.

В течение XX в. малый предпринимательский бизнес внес большой вклад в нововведения и технологический прогресс. Это подтверждено рядом статистических исследований. По оценкам, с малыми предпринимательскими фирмами в последние 50 лет было связано более 50% всех технических нововведений, при этом 95% из них — наиболее революционные, изменившие лицо современной экономики.

Предпринимательство и структура экономики

Для экономики особенно важно то, что малые фирмы не только связаны с возникновением самых новых идей и технологий, но и с созданием на этой основе продуктов и услуг, отличающихся от уже существующих на рынке. Следует четко различать понятия «изобретатель» и «предприниматель». Первый создает новое изделие или процесс, второй на этой базе организует бизнес, объединяя все

необходимое для этого (капиталы, людей, сырье, менеджмент), разрабатывает и реализует стратегию развития бизнеса. В результате создается товар или услуга, востребованные рынком. При этом предприниматели принимают на себя весь риск.

Процесс нововведений лежит в основе предпринимательской деятельности. Для предпринимателя изменения являются нормой в отличие от крупных компаний, для существования которых важна стабильность. Предприниматель видит в изменении свой шанс для создания и развития бизнеса. Причем нововведения не следует отождествлять только с наукой и техникой. Для XX в. в целом характерно множество новшеств в сфере услуг: внедрение маркетинга компанией «Кока-Кола», системы массового быстрого питания — компанией «Макдоналдс», быстрой доставки грузов и сообщений — компанией «Федерал экспресс», новых методов розничной торговли — компанией «Уолл-Март» и т.д. Каждая из перечисленных фирм осуществила комплекс нововведений в отношениях между поставщиком услуг и их потребителем, что позволило им стать гигантами современного бизнеса.

Малые предпринимательские фирмы вносят в процесс нововведений большую гибкость и динамизм, поскольку обладают меньшей инерцией и вовлекают в него меньшие людские и экономические ресурсы. Для экономики в целом неудача одной малой фирмы проходит практически незамеченной, но зато в случае успеха малая фирма зачастую дает начало новой отрасли. Самым известным примером может служить персональный компьютер компании «Эппл», появление которого в 1977 г. привело к возникновению целой группы отраслей, коренным образом изменивших современную экономику.

Аналогичные процессы происходили в XX в. в таких областях, как новые конструкционные материалы, биоинженерия, генные технологии, системы коммуникаций. В своей современной промышленной политике США исходят из того, что эффективная национальная система нововведений невозможна без предпринимательства и малого бизнеса.

5.6. Государственная поддержка предпринимательства

Администрация по делам малого бизнеса

Государственная поддержка предпринимательства в США осуществляется и на федеральном, и на местном уровнях. На федеральном она проводится специализированным независимым агентством — *Администрацией по делам малого бизнеса США* (АМБ), созданной в 1953 г. АМБ реализует различные программы содействия мелкому бизнесу. Работу АМБ направляет Конгресс, а руководство Администрации утверждает Сенат.

Закон о малом бизнесе, принятый в том же году, поставил перед АМБ задачи обеспечивать финансовую поддержку мелким фирмам, если она недоступна для них из других источников; содействовать в получении государственных заказов; предоставлять технические и консультационные услуги по вопросам управления; помогать мелким фирмам, пострадавшим в результате стихийных бедствий.

Новый Закон о развитии малого бизнеса 1980 г. обязал АМБ разработать и поддерживать систему базовой экономической информации о малом бизнесе с тем, чтобы снабжать Конгресс и правительство сведениями об экономических условиях существования малых предприятий. В этих целях АМБ обязана регулярно публиковать общенациональные и региональные показатели функционирования малого бизнеса по таким параметрам, как занятость, количество и типы малых предприятий, появление новых фирм и их разорение, объем продаж и новые заказы, капиталовложения, экспорт. На основе полученной информации готовится Доклад президента страны «О состоянии малого бизнеса».

АМБ проводит или частично организует как один из спонсоров обучение предпринимательству и менеджменту. Обучающие программы действуют круглый год практически в любой части страны и охватывают широкий круг тем: как начать свой бизнес, как организовать финансирование, маркетинг, учет, как составить план развития бизнеса, работа на компьютере и др. Продолжительность таких программ различна: от двухчасовых тренингов до курса, рассчитанного на семестр.

Программы АМБ

Широкое распространение получила программа *центров развития малого бизнеса*, действующая с 1980 г. Такие центры организованы при колледжах, университетах и торговых палатах; они предоставляют консультационные услуги по менеджменту, помогают в обучении и оказывают техническую помощь предпринимателям. Центры сводят в единую сеть уже имеющиеся ресурсы федерального уровня, уровня штатов и местного уровня и привлекают для своей деятельности ресурсы учебных заведений: добровольцев из числа преподавателей и студентов, предоставляя все эти ресурсы новым и уже существующим малым фирмам.

Программа институтов малого бизнеса представляет собой контрактную договоренность между АМБ и почти 500 ведущими школами бизнеса страны. В этих школах бригады студентов-старшекурсников или аспирантов под руководством своих преподавателей консультируют представителей малых фирм.

АМБ тесно сотрудничает с торговыми палатами и организует центры помощи при торговых палатах, являющиеся опорными пунктами АМБ на местах. Каждый такой центр оказывает разнообразные услуги, например пользование библиотекой АМБ, предоставление помещений для консультаций, участие в организации стажировок и популяризации программ АМБ. Статус независимого агентства позволяет этому органу быть свободным от политической конъюнктуры, связанной со сменой правительства, и целенаправленно проводить политику поддержки малого бизнеса. На федеральном уровне существует также достаточное количество лоббистских организаций, представляющих интересы малого и предпринимательского бизнеса. Наиболее существенная из них — Национальная комиссия по предпринимательству.

В системе федерального правительства с малым бизнесом и предпринимательством в той или иной мере связаны все основные министерства, имеющие отношение к экономической деятельности, — министерства торговли, сельского хозяйства, транспорта, труда. Даже Министерство обороны в своей закупочной политике зачастую отдает предпочтение малым фирмам — производителям комплектующих и запчастей.

Роль штатов и местных органов власти

На уровне штатов правительства проводят разную политику в зависимости от структуры экономики штата и осознания роли и значения малого бизнеса и предпринимательства в развитии экономики. Специальное исследование АМБ по этому вопросу показало, что чаще всего штаты проводят политику облегчения доступа малому бизнесу к финансовым ресурсам через гарантирование займов малому бизнесу, предоставление прямых льготных займов за счет средств, связанных с бюджетом штата, или доленое участие в займах совместно с другими организациями и частными компаниями.

Штаты также активно инвестируют бюджетные средства в развитие предпринимательских программ в средних школах и на начальных ступенях высшего образования. Усилиями штатов проводится особая программа по развитию сети индустриальных и промышленных парков и инкубаторов. Эта программа ориентирована главным образом на новые высокотехнологичные отрасли и хорошо развивается там, где существует соответствующая университетская среда.

Немаловажную роль в формировании предпринимательской среды в регионах играет отношение населения, особенно политической и деловой элиты региона, а также то, как освещается предпринимательская деятельность в средствах массовой информации. Это создает определенную систему ценностей и предпочтений у потенциальных бизнесменов и предпринимателей. Компании не могут рассчитывать на успех на местных рынках, если они не в состоянии правильно оценить и учесть в своей стратегии особенности местных истории и развития. В США существуют регионы, которые способствовали появлению наибольшего числа новых фирм, в том числе достигающих крупных размеров и входящих в список 500 крупнейших компаний, публикуемый журналом «Форчун». К таким регионам прежде всего относятся Нью-Йорк, Нью-Джерси, Джорджия, Калифорния, Техас, Иллинойс, Массачусетс, Пенсильвания. Именно здесь исторически были лучше всего развиты системы образования и финансовая инфраструктура. Для этих же регионов характерны отсутствие консерватизма в отношении к новому в самых разных областях, в том числе к иммигрантам. В этом списке выделяется Бостон (Массачусетс), который можно по праву назвать столицей предпринимательства США.

5.7. Инициатива Б. Обамы «Старт-ап Америка»

Современная политическая и хозяйственная элита США признает, что именно предпринимательство и малый бизнес формируют базу экономического здоровья страны, позволяют экономике расти и структурно развиваться. В многочисленных заявлениях представителей администрации Б. Обамы предпринимательство и малый бизнес названы как «локомотивы современной экономики и один из главных ресурсов социально-экономического развития». «Мы должны быть уверены, что каждый предприниматель и малый бизнесмен Америки имеет все необходимое для роста его бизнеса», — заявил Национальный экономический совет США в своем докладе под названием «Двигая предпринимательство и малый бизнес Америки вперед» (май 2012), направленном на имя президента.

Начало работы действующей администрации совпало с самым глубоким спадом экономики страны в период кризиса 2007—2011 г., и, как показывает статистика, малый бизнес пострадал от этого сильнее всего. Чтобы поддержать американский средний класс, с которым ассоциируются предпринимательство и малый бизнес, было принято несколько законов и инициатив, дающих частной инициативе возможность и дальше развиваться, а усиление предпринимательства и малого бизнеса было признано одним из национальных приоритетов.

Программа мер, нацеленных на достижение этих приоритетов, предусматривала:

- создание Фонда кредитования малого бизнеса (Small Business Lending Fund) в размере 4 млрд долл., который предоставляет финансовую поддержку 322 малым провинциальным банкам и фондам регионального развития для кредитования предпринимателей и малого бизнеса;
- оказание прямой финансовой поддержки за счет средств федерального бюджета не менее 150 тыс. малых фирм в размере до 80 млрд долл. По разным программам этой инициативы в 2011 г. малый бизнес получил помощь в размере 30 млрд долл., что является своеобразным рекордом;
- образование на паритетных правах с частным бизнесом Фонда ранней поддержки (Early-Stage Fund) для финансового обеспечения развития потенциально быстрорастущих инновационных фирм на начальных стадиях их работы, когда риск инвестирования в них наиболее высок;

5. Предпринимательство как ресурс

- выделение через федеральные программы 1 млрд долл. для совместного с частным бизнесом инвестирования в компании, действующие в новых развивающихся секторах, признанных жизненно важными для экономики страны (emerging business sectors), например в сектор «чистой энергетики»;
- организацию получения обязательств от 13 крупнейших заимодателей США увеличить их совместные инвестиции в малый бизнес до 20 млрд долл. в течение трех лет;
- обеспечение необходимых условий для уверенного участия малого бизнеса в получении контрактов федерального бюджета, предназначенного для малого бизнеса, который в текущем бюджете (на 2013 финансовый год) оценивается в 300 млрд долл.

Параллельно с этим предусматривается радикальное снижение бюрократических барьеров и сокращение процедур, необходимых для скорейшего получения патентной защиты интеллектуальной собственности, созданной малым бизнесом и являющейся основой для его процветания. Уже в 2011 г. было достигнуто 40%-ное уменьшение времени, необходимого для получения патентов в Патентном бюро США.

В 2010 г. вступил в действие «Закон о рабочих местах в малом бизнесе» (Small Business Jobs Act), который предусматривает значительные налоговые льготы для малых фирм, создающих рабочие места. Закон о доступной медицинской помощи позволяет компании с числом полностью занятых до 25 человек, которая предоставляет своим сотрудникам медицинскую страховку, получить налоговый кредит в размере 35% стоимости страхования.

Наконец, по инициативе и при поддержке демократической администрации Б. Обамы было образовано независимое партнерство частных фирм «Старт-ап Америка», которое подняло на финансовых рынках 1 млрд долл. для инвестирования в примерно 100 тыс. «старт-ап'ов» в течение трех лет.

В дополнение к этому правительство начало несколько программ по развитию системы образования в области предпринимательства, которая охватывает все уровни от старших классов средней школы до колледжей и университетов.

Выводы

1. Предпринимательство — один из главных ресурсов американской экономики, который позволяет быстро и с наименьшими потерями

ми адаптировать достижения научно-технического прогресса и создавать на этой базе новые отрасли, которые оказали радикальное влияние на структуру экономики США. Одним из основных индикаторов развития предпринимательства являются темпы возникновения и ухода с экономической арены фирм. По этому показателю США намного превосходит своих конкурентов из Западной Европы и Японии.

2. Основной организационной формой существования предпринимательства выступает малый бизнес, который высоко развит в США во всех регионах и во всех отраслях экономики. В начале XXI в. малый бизнес обеспечивает большую часть прироста занятости в экономике страны.
3. В крупном бизнесе предпринимательство существует в виде интрапренерства. При этом фирма создает малое дочернее предприятие, в котором она сохраняет полный контроль и которому передаются все необходимые ресурсы для осуществления рискованного проекта. Большинство крупных трансформаций ведущих мировых компаний начиналось с создания «интрапренерского» отделения. Наиболее известен проект ИБМ по внедрению персонального компьютера.
4. Основная форма финансирования стартовых предпринимательских фирм и проектов — венчурный капитал различных видов. Это направление финансовой деятельности особенно бурно развивалось в 1990-е гг. и снова возрождается после кризисов 2000 и 2007—2011 гг.
5. Особую роль предпринимательство играет в области нововведений — как технологических, так и социально-экономических. Нововведения положены в основу предпринимательской деятельности, поскольку предоставляют реальный шанс для создания нового бизнеса. Малые предпринимательские фирмы придают процессу экономического развития большую гибкость и динамизм. В случае неудачи экономист не замечает потери малой фирмы, а в случае успеха может возникнуть новая отрасль.
6. Государство США признает особую роль малого бизнеса в развитии экономики и поддержании конкурентоспособности национальных компаний. Для этого оно использует различные каналы и на федеральном, и на местном уровнях. В рамках федерального правительства существует специальное ведомство — Администрация по делам малого бизнеса. А новая демократическая администрация провозгласила развитие предпринимательства национальным приоритетом.

5. Предпринимательство как ресурс

Контрольные вопросы и задания

1. В чем отличие предпринимательства от менеджмента?
2. Охарактеризуйте роль предпринимательства в современной экономике.
3. Какая связь существует между предпринимательством и малым бизнесом?
4. В чем отличие венчурного финансирования от традиционного банковского?
5. Опишите роль государства в поддержке малого бизнеса и предпринимательства на разных уровнях (федеральном и штатов), новые инициативы государства по развитию предпринимательства.

6

ВВП и национальное богатство

6.1. Валовой внутренний продукт: масштабы и динамика / **6.2.** Измерение ВВП: история, текущие проблемы и достоверность / **6.3.** Структура и динамика роста национальных богатств США

Валовой внутренний продукт является основным экономическим показателем, характеризующим общий объем произведенных в течение календарного года экономикой страны товаров и услуг, используемых для конечного потребления. Показатель ВВП представляет собой ключевой параметр системы национальных экономических счетов США, используемый для измерения и оценки тенденций развития американской экономики в долгосрочном плане. Динамика ВВП отражает колебания и перепады состояния экономики, служит основой для выработки экономической политики страны, своеобразным компасом ее фискальной и монетарной составляющих.

6.1. Валовой внутренний продукт: масштабы и динамика

Темпы роста ВВП

Устойчивые темпы экономического роста в США со второй половины XX в., измеряемые абсолютным и относительным ростом показателя ВВП, стали важнейшим феноменом развития американской экономики в период после Второй мировой войны. В результате в начале первого десятилетия XXI в. абсолютный объем ВВП США перевалил за психологически «знаковые» отметки в 13,0 трлн долл. (в постоянных долларах 2005 г.) и в 15,0 трлн долл. (в текущих рыночных ценах)¹. В первом случае в официальных американских статистических публикациях соответствующий показатель называется «реальный ВВП». Динамика удвоения реаль-

¹ В 2012 г. объем реального ВВП (в постоянных долларах) достиг почти 13,6 трлн долл., а объем ВВП в текущих ценах — почти 15,7 трлн долл.

ного и текущего ВВП по отношению к 2010 г. показана на рис. 6.1. Таким образом, можно говорить о том, что в последний исторический период номинальный ВВП удваивался примерно за 15 лет, реальный — за 25 лет.

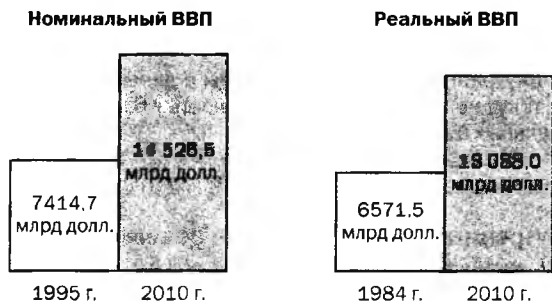


Рис. 6.1. Динамика удвоения номинального и реального ВВП США

Вместе с тем на протяжении последних 30 лет в США наблюдалась отчетливо выраженная тенденция падения темпов роста ВВП: если в 1970-е гг. среднегодовые темпы прироста номинального ВВП составляли 6,6%, то в 1980-е гг. они уменьшились до 4,8%, а в 1990-е гг. сократились еще больше — до уровня 2,3% ежегодно. В период 2000—2010 гг. среднегодовые темпы прироста номинального ВВП остались на уровне предыдущего десятилетия. Аналогичная тенденция характеризует и темпы роста реального ВВП, которые сократились с 3,3% в 1970-е гг. до 3,1% в 1980-е, затем несколько увеличились — до 3,2% в 1990-е гг., однако потом вновь уменьшились — до 2,0% в 2000—2010 гг. ежегодно.

Все большее влияние на динамику роста показателя ВВП в послевоенный период стали оказывать периодические рецессии и экономические спады, которые наблюдались в среднем один раз в течение 10 лет; их продолжительность колебалась от шести до 18 кварталов. Таким образом, на протяжении последних 40 лет экономический спад в среднем продолжался на протяжении одного года.

Типология современных рецессий и спадов

С конца 1960-х гг. экономика США пережила семь экономических спадов: 1969—1970 гг., 1974—1975 гг., 1980 г., 1982 г., 1990—1991 гг., 2001 г. и 2007—2009 гг. Наиболее болезненным оказался экономи-

ческий кризис 2007—2009 гг., продолжавшийся полтора года, когда в 2009 г. ВВП уменьшился на 3,5% (в реальном измерении). Экономический кризис 2007—2009 гг. продолжался в течение пяти кварталов, из них в 2008—2009 г. — на протяжении четырех кварталов подряд, и максимальная глубина падения ВВП составила рекордную величину, равную 8,9% ВВП (в IV квартале 2008 г.).

Экономический кризис 2007—2009 гг., получивший в США название «Великая рецессия», способствовал выявлению типологии экономических спадов и рецессий. В настоящее время различают четырех основных вида экономических рецессий в зависимости от продолжительности периода экономического спада, которые получили название по заглавным буквам английского алфавита (рис. 6.2).

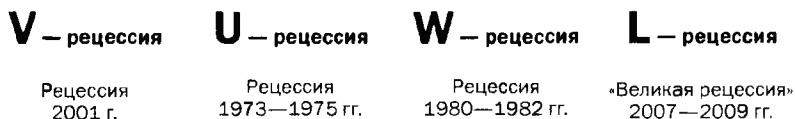


Рис. 6.2. Типология современных экономических рецессий

Классическим примером непродолжительной *V-рецессии* стал экономический спад 2001 г., который наблюдался только в I и III кварталах 2001 г.; в расчете на весь год реальный ВВП увеличился на 1,1%, поэтому в 2001 г. экономика быстро совершила «отскок», достигнув пика в марте и вступив в фазу подъема в ноябре.

Экономические потрясения середины 1970-х гг. дали пример продолжительной *U-рецессии*. Экономика США достигла пика предыдущей фазы подъема в ноябре 1973 г. и начала подъем в марте 1975 г., находясь в течение 16 месяцев фактически «на дне» рецессии: на протяжении семи кварталов — с III квартала 1973 г. по I квартал 1975 г. — падение реального ВВП наблюдалось в течение четырех кварталов. В результате в 1974 г. реальный ВВП США уменьшился на 0,6%, а в 1975 г. — на 0,2%.

Экономические трудности конца 1970 — начала 1980-х гг. дали пример «зубчатой» *W-рецессии*, когда за экономическим спадом 1980 г., продолжавшимся шесть месяцев, в ходе которого реальный ВВП уменьшился на 0,3%, последовала рецессия 1981—1982 гг., продолжавшаяся 16 месяцев, когда, в частности, в 1982 г. реальный ВВП уменьшился на 1,9%.

В случае *L-рецессии* имеется в виду экономический спад, сопровождающийся серьезными дисфункциями в финансовой сфере, в том числе в сфере федеральных финансов, в виде огромного хронического дефицита федерального бюджета и стремительно растущей пирамиды государственного долга. L-рецессия явилась феноменом экономических кризисов XXI в.

Структурные компоненты ВВП США

Показатель ВВП измеряет динамические объемы основных экономических потоков, циркулирующих в экономике. Классификационная структура компонентов ВВП зависит прежде всего от направленности использования показателя ВВП для оценки объемов производимых и распределяемых товаров и услуг. Официально статистические органы федерального правительства определяют ВВП как стоимость товаров и услуг, произведенных трудом и владельцами собственности, расположенными на территории США. В соответствии с принципом территориальной принадлежности факторов труда и капитала в производстве ВВП США могут участвовать как американские граждане, так и граждане других государств (равно как и их собственность), которые занимаются экономической деятельностью на территории США.

Производимый ВВП складывается из суммы стоимостей товаров и услуг. В свою очередь, произведенные для конечного потребления товары подразделяются на две группы: товары длительного пользования и товары недлительного (краткосрочного) пользования. Составной частью производимого ВВП является и стоимость зданий и сооружений (так называемые структуры), включая домовладения, введенные в эксплуатацию в данном календарном году. Товарно-материальная структура производимого ВВП представлена на рис. 6.3.

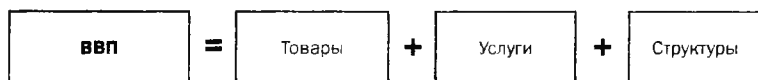


Рис. 6.3. Основные товарно-материальные компоненты производимого ВВП

Приведенный состав ВВП позволяет оценить долгосрочные структурные сдвиги в производимом ВВП, выявить результирующий эффект и направленность научно-технического прогресса в

экономике страны, степень ее экономического развития. В 1990-е гг. в экономике США продолжала действовать прогрессирующая тенденция увеличения доли сферы услуг — третичной формы экономики по сравнению с сельским хозяйством и рыболовством (первичной сферой) и промышленностью (вторичной сферой) — в производимом ВВП. На протяжении большей части второй половины XX в. сфера услуг росла самыми быстрыми темпами и превратилась в одну из главных экономических сфер. На протяжении 1990-х гг. относительная доля услуг в производимом ВВП увеличилась на 1 п.п. за счет дальнейшего уменьшения доли товаров на 2 п.п. при небольшом — на 1 п.п. — росте доли «структур». В течение первого десятилетия XXI в. доля производимых экономикой США услуг резко возросла — до 65% за счет быстрого уменьшения доли производимых товаров на 3 п.п. и доли структур — также на 3 п.п. Эти сдвиги стали прямым следствием кризисных явлений в развитии американской экономики, пережившей две рецессии в течение первой декады столетия, которые способствовали резкому уменьшению доли производимых товаров длительного пользования — с 18% в 2000 г. до 14% ВВП в 2010 г. — при оставшейся примерно неизменной доле товаров недлительного пользования. Резкое повышение доли услуг в конечном счете объясняется невозможностью для американских потребителей накапливать богатства в материальной форме, в том числе в виде домовладений, и необходимостью направлять имеющиеся экономические ресурсы для поддержания текущего жизненного уровня.

Эти перемены наглядно представлены на рис. 6.4.

	1990	2000	2010
Товары	33%	31%	28%
Услуги	58%	59%	65%
Структуры	9%	10%	7%

Рис. 6.4. Сдвиги в товарно-материальной структуре производимого ВВП США в 1990—2010 гг.

Функциональное распределение совокупных доходов по основным факторам производства непосредственно отражается в концепции «национального дохода» (далее — НД) и «валового национального продукта» (далее — ВНП). ВНП представляет собой суммарную стоимость товаров и услуг, произведенных во всех сек-

6. ВВП и национальное богатство

торах национальной экономики независимо от территориального расположения предприятий (как в США, так и за рубежом). Принципиальное отличие ВВП от ВВП сводится именно к балансу нетто-поступлений от основных факторов производства — труда и капитала — в США и из США.

В свою очередь, вычет из показателя ВВП амортизации основных производственных фондов в частном и государственном секторах экономики США, трактуемой официальной американской статистикой как «потребление основного капитала», образует результирующий показатель «нетто-национальный продукт» (далее — ННП). Вычет из показателя ННП косвенных налогов и неналоговой задолженности корпораций и фирм и прибавление к нему субсидий частному сектору из консолидированного государственного бюджета США дают в итоге показатель НД. Взаимосвязь базовых показателей системы национальных экономических счетов США приводится на рис. 6.5.



Рис. 6.5. Взаимосвязь показателей НД, ВВП и ВВП

Национальный доход и его компоненты

Показатель НД дает представление о функциональной структуре доходов разных факторов производства ВВП. Официальная американская статистика оперирует пятью основными слагаемыми производимого НД. Первым слагаемым являются трудовые доходы — заработная плата и должностные оклады рабочих и служащих, полу-

чаемые ими в денежной форме в качестве вознаграждения за свою работу. В трудовые доходы включаются и доходы управляющих и руководителей корпораций и фирм, в том числе получаемые ими комиссионные, премиальные (бонусы) и подарки (оцениваемые в денежной форме). Помимо этого, к категории трудовых доходов относятся и добровольные взносы рабочих и служащих в частные пенсионные фонды, а также получаемые ими выплаты в натуральной форме, но имеющие денежный эквивалент по текущим рыночным ценам. Важная составная часть трудовых доходов — «дополнительные» выплаты к заработной плате и должностным окладам, к которым американская статистика относит долю взносов американских предпринимателей в федеральные фонды социального обеспечения для финансирования пенсионной программы, программы медицинского страхования, страхования по безработице и ряда других социальных программ федерального правительства.

В показатель НД входят и доходы собственников (с учетом стоимости запасов и амортизации основных производственных фондов), представляющие собой текущие доходы индивидуальных предпринимателей, товариществ и необлагаемых налогом кооперативов (включая доходы в натуральной форме). К этой же категории относятся и рентные доходы домовладельцев в сельской местности (на фермах).

Отдельную позицию в показателе НД занимают рентные доходы собственников и владельцев недвижимости (но не предпринимателей, занимающихся куплей-продажей недвижимости). Кроме того, сюда же относятся рентные доходы владельцев жилых домов в городской местности, а также платежи владельцам патентов и лицензий, прав собственности и прав на владение природными ресурсами и их разработку.

Важнейшими (и крупнейшими) среди нетрудовых доходов являются корпоративные прибыли (с учетом стоимости запасов и потребления капитала). В эту категорию входят текущие доходы организаций, официально определяемых американской статистикой как «корпорации». В корпорации включаются все организационные структуры, подлежащие федеральному налогообложению на полученные прибыли, включая взаимные финансовые институты и кооперативы, уплачивающие федеральный подоходный налог; частные незастрахованные пенсионные фонды; бесприбыльные организации, обслуживающие преимущественно деловые круги; федеральные резервные банки и кредитные агентства, операции ко-

торых гарантирует федеральное правительство. В категорию НД попадают зарубежные прибыли американских корпораций, но в нее не включаются прибыли и доходы зарубежных корпораций, полученные в США.

И наконец, последний компонент НД — это нетто-проценты, т.е. проценты, уплачиваемые частными деловыми структурами и организациями за вычетом выплаченных ими процентных платежей. К категории нетто-процентов относится и баланс международных процентных расчетов между американскими и зарубежными деловыми структурами. Американская статистика относит к процентным платежам и все виды процентных операций по ипотеке, поскольку домовладение в системе национальных экономических счетов США трактуется как одна из форм деловых операций частного сектора экономики.

Структура основных компонентов НД США приведена на рис. 6.6.

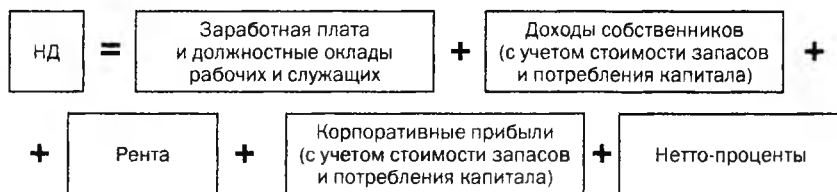


Рис. 6.6. Основные компоненты национального дохода США

Распределение ВВП

В настоящее время распределение производимого ВВП по сферам его конечного потребления (конечных потребителей ВВП) анализируется в первую очередь. Официальная американская статистика насчитывает четыре такие конечные сферы:

- 1) личные потребительские расходы;
- 2) валовые частные внутренние инвестиции;
- 3) нетто-экспорт товаров и услуг;
- 4) потребительские расходы и валовые инвестиции государственного сектора.

Распределение произведенного ВВП по основным сферам его конечного потребления представлено на рис. 6.7.

6.1. Валовой внутренний продукт: масштабы и динамика



Рис. 6.7. Основные структурные компоненты распределения ВВП

В категорию личных потребительских расходов входят товары и услуги, приобретенные на территории США, в том числе иностранными гражданами. Личные потребительские расходы в основном охватывают новые товары и услуги, приобретенные гражданами и деловых предприятий. Помимо этого, личными потребительскими расходами признаются приобретение новых товаров и услуг бесприбыльными организациями, нетто-покупки подержанных товаров индивидами и бесприбыльными организациями, зарубежные покупки товаров и услуг американскими гражданами. Приобретение ряда товаров и услуг в государственном секторе — образовательных, медицинских и коммунальных (водоснабжение и санитария) — также включено в личные потребительские расходы.

К товарам длительного пользования в США относятся виды продукции, которые имеют средний срок жизни (эксплуатации) три года и могут храниться на складах или образовывать товарно-материальные запасы. Товары недлительного пользования — это все остальные виды продукции, которые также могут храниться на складах и образовывать товарно-материальные запасы. К услугам относятся виды продукции, которые не могут храниться на складах и потребляются в месте и во время их приобретения (покупки).

В категорию валовых частных внутренних инвестиций входят вложения в основной капитал и изменения в товарно-материальных запасах частных корпораций и фирм. В свою очередь, вложения (инвестиции) в основной капитал подразделяются на вложения в основной капитал нежилого сектора и вложения в основной капитал жилого сектора. К инвестициям относится приобретение основных производственных активов, представляющих собой товары, которые могут быть использованы в производственном процессе сроком более одного года, включая замену и дополнения к основному капиталу, оцениваемые без учета амортизации и износа.

Инвестиции охватывают все вложения частных фирм и предприятий и неприбыльных организаций на территории США независимо от того, произведены они американскими гражданами или иностранцами. В категорию инвестиций, однако, не входят вложения американских граждан в экономику зарубежных стран.

К категории нетто-экспорта товаров и услуг относится стоимость экспорта за вычетом импорта товаров и услуг. Нетто-поступления от факторных доходов и трансфертные платежи в зарубежные страны в эту позицию не включаются.

К категории потребительских расходов и валовых инвестиций государственного сектора относятся нетто-покупки товаров, услуг, зданий и сооружений у частного сектора и за рубежом государственными органами всех уровней (федеральными, штатов и местными). Кроме того, в эту категорию включаются: государственные платежи в форме заработной платы и должностных окладов работникам на содержание домовладений; потребление государственными органами основного капитала, представляющего собой стоимость текущих услуг основных активов государственного сектора экономики США; нетто-покупки основных активов государственными предприятиями; изменения в товарно-материальных запасах государственных предприятий и скидки на реализацию государственных услуг в сфере высшего образования и здравоохранения. Среди всех перечисленных позиций валовые инвестиции представляют собой нетто-покупки новых и бывших в эксплуатации «структур» и оборудования государственными органами и государственными предприятиями всех уровней; все остальные виды операций — потребительские расходы.

В течение 1990—2010 гг. в распределении ВВП США по указанным четырем сферам его конечного потребления произошли заметные сдвиги. Во-первых, заметно возросла доля личных потребительских расходов (на 4 п.п.). Во-вторых, почти симметрично уменьшилась доля валовых частных внутренних инвестиций (на 3 п.п.). В-третьих, увеличилась доля нетто-экспорта (до 2 п.п., т.е. в 2 раза), при которой США на всем протяжении последнего десятилетия XX в. и в начале XXI в. устойчиво оставались страной — импортером товаров и услуг, производимых мировой экономикой. В-четвертых, осталась на неизменном уровне доля потребительских расходов и валовых внутренних инвестиций государственного сектора, что стало конкретным выражением общего усиления по-

зий государственного сектора в экономике страны к концу первого десятилетия XXI в.

Эти сдвиги свидетельствуют о следующих тенденциях американского экономического развития в конце XX — начале XXI в. Америка все в большей степени становится «обществом потребления». Примат потребления привел к тому, что за указанные два десятилетия в личных потребительских расходах резко увеличилась доля услуг, которая возросла с 40% в 1990 г. до 44% в 2000 г. и до 47% ВВП в 2010 г. Прогрессирующее повышение доли услуг было достигнуто за счет уменьшения в личных потребительских расходах доли товаров как длительного, так и недлительного пользования. Рост доли потребления способствовал и резкому повышению отрицательных значений показателя нетто-экспорта как фактора стимулирования потребления. Помимо этого, их рост объясняется и усилением рыночных начал в развитии мировой экономики. В течение первого десятилетия XXI в. закономерно упала доля валовых инвестиций, что также выступает фактором нарастания кризисных явлений в развитии американской экономики в XXI в. Возрастание роли потребления в структуре распределяемого ВВП объективно способствовало и сохранению на достаточно высоком уровне доли потребительских расходов и валовых инвестиций государственного сектора; при этом если в начале 1990-х гг. относительно большую роль играли военные расходы федерального правительства, то в настоящее время их место занимают социальные расходы, также в конечном счете направленные на поддержание покупательной способности социально уязвимых групп населения.

Данные о структурных сдвигах в конечном потреблении ВВП США представлены на рис. 6.8.

	1990	2000	2010
Личные потребительские расходы	66%	69%	70%
Валовые инвестиции	15%	18%	12%
Нетто-экспорт	-1%	-4%	-2%
Потребительские расходы и валовые инвестиции государства	20%	17%	20%

Рис. 6.8. Сдвиги в распределении ВВП США по сферам его конечного потребления в 1990—2010 гг.

6.2. Измерение ВВП: история, текущие проблемы и достоверность

Становление системы национальных экономических счетов

Начало современной системы национальных экономических счетов США было положено в 1930-е гг., в период Великой депрессии. С тех пор и по настоящее время разработкой методологии расчетов и публикацией динамических рядов ВВП и его составляющих официально занимается Бюро экономического анализа (БЭА) в составе Министерства торговли США, которое ежемесячно публикует журнал «Обзор текущей деловой конъюнктуры» (Survey of Current Business). Примерно один раз в 10 лет БЭА вносит уточнения и изменения в методологию расчетов ВВП и его составляющих, на основе которых Министерство торговли периодически издает статистические сборники сводных экономических счетов США (National Income and Product Accounts of the United States). Последний сборник, содержащий динамические ряды за период 1929—1997 гг., был опубликован в 2001 г.

Расчет ВВП и его компонентов не является статическим процессом. На него влияют глубинные преобразования и изменения в механизме функционирования экономики США. Роль ВВП хорошо выразили американские экономисты П. Самуэльсон и В. Нордхауз, указавшие, что «на основании информации о величине ВВП президент, Конгресс и Федеральная резервная система могут судить о том, находится ли национальная экономика в стадии подъема или спада, следует ли предпринять стимулирующие меры или, наоборот, натянуть поводья потуже, чтобы несколько замедлить стремительные темпы ее развития, а также о том, не грозит ли экономике рецессия или инфляция. Для определения уровня экономического развития страны экономисты обращаются к показателю ВВП на душу населения. Данные о национальном доходе служат для них путеводной звездой, которая помогает им направлять экономику в нужное русло для достижения основных экономических целей. Без таких агрегированных данных о национальной экономике специалисты, ответственные за проведение макроэкономической политики, «утонули бы в океане беспорядочных данных»¹.

Именно в таком положении «без руля и без ветрил» оказались администрации Г. Гувера и Ф. Рузвельта в 1930-е гг., пытавшиеся

¹ Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика. 16-е изд. М., 2000. С. 360.

вывести экономику США из Великой депрессии. Отсутствие в тот период разработанной методики оценки ВВП и построенной на его основе системы национальных экономических счетов привело к тому, что только к концу 1930-х гг. администрации Ф. Рузвельта с большим трудом удалось выбраться из «экономических дебрей» биржевых индексов, данных о грузовых перевозках и фрагментарных индексов промышленного производства, на основе которых экономисты администрации могли судить об успехах и провалах политики «нового курса».

Отсутствие достоверной информации о состоянии экономики и ее важнейших агрегированных показателях побудило Министерство торговли начать разработку национальных экономических счетов США. К этой работе оно привлекло экономиста С. Кузнеца, работавшего в Национальном бюро экономических исследований, расположенном в Нью-Йорке. Результаты работы группы экономистов и статистиков, возглавляемых С. Кузнецом, были представлены в 1934 г. в виде доклада Сенату Конгресса США о национальном доходе США за период 1929—1932 гг. В начале 1970-х гг. за разработку национальных экономических счетов, позволивших лучше понять феномен экономического роста, а также социально-экономическую структуру и процесс экономического развития, одному из первых американскому экономисту С. Кузнецу была присуждена Нобелевская премия по экономике.

Регулярная публикация данных о ВВП началась в США в 1942 г., что явилось прямым следствием усилий федерального правительства США по введению системы планирования военного производства. В первой половине 1940-х гг. военная экономика США потребовала детальных знаний об объемах производимой продукции, результатом чего стала разработка счетов «затраты—выпуск», которые были созданы другим американским экономистом, В. Леонтьевым. За эту работу в 1973 г. В. Леонтьев был удостоен Нобелевской премии по экономике. В середине 1940-х гг. США располагали консолидированным сводом национальных экономических счетов — прообразом современной системы, которая уже в тот период давала возможность сравнительно оперативно отслеживать тенденции развития американской экономики. В 1947 г. статистика национального дохода и объемов выпускаемой продукции на регулярной основе начала публиковаться в журнале «Обзор текущей деловой конъюнктуры». С 1954 г. в США на регу-

лярной основе с стала использоваться методика исчисления ВВП в текущих и в постоянных ценах.

Современные проблемы совершенствования расчетов ВВП

В начале 1990-х гг. как следствие усиления интеграционных процессов в мировой экономике БЭА вместо показателя «валовой национальный продукт» (ВНП) стало использовать показатель «валовой внутренний продукт» (ВВП), проведя достаточно четкий «водораздел» между товарами и услугами, производимыми непосредственно на территории США (безотносительно к формам собственности производственных единиц), и товарами и услугами, производимыми производственными единицами, принадлежащими американским гражданам, за пределами США. Эта смена ключевого измерителя объемов производимых экономических благ способствовала совершенствованию методологии международных экономических сравнений, результатом чего явилось принятие в 1993 г. Системы национальных счетов ООН, положенной в основу системы национальных экономических счетов практически всех стран. В 2008 г. эта система была дополнена и обновлена с учетом меняющихся запросов ее пользователей, новых тенденций в динамике экономической ситуации и прогресса в методологических исследованиях. В своих методологических разработках и при совершенствовании системы национальных экономических счетов США БЭА руководствуется многими рекомендациями системы национальных счетов ООН 2008 г.

Проблема учета качества производимых экономикой товаров и услуг достаточно остро встала в 1990-е гг., главным образом в связи с учетом вклада информационных технологий и других видов наукоемкой продукции в темпы экономического роста. В 1980-е и 1990-е гг. также обозначилась проблема адекватной оценки работы банковского и финансового секторов экономики, их вклада в экономический рост США. Результатом соответствующих аналитических разработок БЭА явился достаточно серьезный пересмотр многих методологических посылок, лежащих в основе измерения реального ВВП. Следствием этого во второй половине 1990-х гг. стали изменения в оценке темпов роста реального ВВП начиная с 1929 г., но особенно в последние 20—30 лет.

В основе изменения методики расчетов реального ВВП лежит замена «индексов с постоянными весами» на ежегодно взвешивае-

мые «цепные» («умножаемые») индексы, на которые при исчислении динамических рядов в системе национальных экономических счетов БЭА перешло в 1995 г. При этом следует иметь в виду одно положение парадоксального свойства: «реальным» в экономическом смысле является текущий ВВП, исчисляемый в расчете на конкретный физический объем товаров и услуг по текущим рыночным ценам для каждого календарного года, который таким образом можно, в принципе, «эмпирически измерить». В сравнении с ним динамический ряд реального ВВП — сугубо аналитическая конструкция, своего рода индекс, который, однако, в отличие от ряда широко известных индексов, таких как индекс потребительских цен или индекс Доу-Джонса, измеряет не индекс цен, а индекс количества произведенных и потребленных товаров и услуг.

В первой половине 1990-х гг. стало также очевидным, что использование индексов с постоянными весами вело к существенному занижению темпов роста реального ВВП при оценке вклада современных информационных технологий, прежде всего компьютеров и периферийного оборудования, цены на которые имели тенденцию к значительному снижению параллельно с ростом мощности процессоров и других компонентов. Для решения этой проблемы в середине 1990-х гг. БЭА одновременно с переходом на цепные индексы стало достаточно широко использовать так называемые гедонистические индексы при оценке изменений в выпуске видов продукции (главным образом компьютеров), характеристики которых, их доли на рынке и цены имели тенденцию к значительным изменениям за сравнительно короткий период.

Общая концепция гедонистических индексов состоит в том, что изменения цен связываются с «единицей качества» и определенным набором характеристик производимой продукции, которые постулируются неизменными за сравнительно продолжительный период, например единица мощности компьютерного процессора. В настоящее время на основе гедонистических индексов оценивается примерно 20% реального ВВП США.

В целом переход на систему цепных индексов при расчетах темпов роста реального ВВП США привел к тому, что в исторической ретроспективе экономические спады стали выглядеть не столь глубокими, а темпы роста ВВП в периоды экономического подъема — большими по сравнению с темпами роста ВВП, исчисляемыми по методике индексов с постоянными весами. В частности, среднегодовые темпы роста реального ВВП в период 1980—1994 гг., расчи-

танные по традиционной методике индексов с фиксированными весами 1987 г., составили порядка 2,3%, тогда как по методике цепных индексов с базой 1996 г. — порядка 2,8%. По мнению ряда авторитетных американских экономистов, всеобъемлющий пересмотр системы национальных экономических счетов США, проведенный БЭА во второй половине 1990-х гг. и в начале XXI в. (2003), имел важную побочную цель «переписывания» экономической истории США XX в. и представления американской экономики более сильной, чем она есть на самом деле.

Возникновение трудностей с адекватной оценкой размеров ВВП и динамики его роста в течение последних десятилетий способствовало тому, что начиная с 1970-х гг. БЭА стало уделять повышенное внимание проблеме статистического учета возможных нерыночных (немонетарных) сфер экономической деятельности. В числе таких сфер оказались:

- 1) научные исследования и разработки (НИР);
- 2) путешествия и туризм;
- 3) продукция и услуги домашнего хозяйства;
- 4) некоторые виды транспортных перевозок;
- 5) окружающая среда;
- 6) товары длительного пользования;
- 7) ряд направлений деятельности государственного сектора;
- 8) экономические аспекты использования ресурсов Мирового океана.

Статистический учет продукции и услуг, производимых и потребляемых в этих сферах, привел к появлению «спутниковых счетов», т.е. фрагментарных статистических таблиц, в которых аналитики и эксперты БЭА пытаются дать количественные (стоимостные) оценки объемов продукции и услуг соответствующих секторов и сфер за определенные промежутки времени или на определенный момент времени. В последующем «спутниковые счета» предполагается трансформировать в стандартные динамические ряды системы национальных экономических счетов, учитывающие производимые и потребляемые объемы продукции и услуг на постоянной основе как составной части ВВП или ВВД (валового внутреннего дохода) США.

В последнее время в США ставится вопрос о необходимости разработки *концепции валового внутреннего нерыночного продукта* (ВВНП) как возможного дополнения к официально публикуемым статистическим показателям ВВП и включении ВВНП в систему

6.3. Структура и динамика роста национальных богатств США

национальных экономических счетов. Современная высокоразвитая с научно-технической точки зрения экономика как материальная система все в большей степени движется нематериальными факторами, важнейшими из которых являются научные исследования и разработки (НИР). Создание «спутникового счета» НИР позволило установить тот факт, что в случае трактовки НИР в качестве инвестиций, а не в качестве расходов реальный ВВП США в период 1959—2002 гг. рос дополнительными среднегодовыми темпами 4,5%, в том числе в 1995—2002 гг. — среднегодовыми темпами 6,5%, тогда как стандартно учитываемые инвестиции частного сектора в здания и сооружения в 1959—2002 г. обеспечивали среднегодовые темпы роста реального ВВП в 2%.

Эксперты БЭА в связи с этим неоднократно указывали на то, что реальной основой американской экономики выступает функционирующий на нерыночных принципах сектор домашнего хозяйства, стоимость нерыночного времени которого, расходуемого на суммарную производственную деятельность, включая воспроизводство человеческого капитала — самого ценного и главного ресурса американской экономики, колеблется в пределах от 42 до 300% официально исчисляемого ВВП США в текущих ценах.

6.3. Структура и динамика роста национальных богатств США

Основные компоненты материальных богатств

Важнейшее экономическое следствие устойчивых темпов роста ВВП заключается в накоплении материальных богатств, которые в совокупности образуют запас прочности и устойчивости общества в целом. В кризисные периоды развития и в периоды военных действий накопленные материальные богатства способствуют сохранению политической и социально-экономической стабильности общества.

Материальные богатства в широком смысле состоят из ресурсов, способных обеспечивать производство товаров и услуг и генерировать доходы. Официальная американская статистика выделяет три основных компонента нетто-запасов воспроизводимых материальных богатств:

- 1) основной капитал частного сектора;
- 2) основной капитал государственного сектора;
- 3) товары длительного пользования, находящиеся в собственности потребителей.

В свою очередь, основной капитал частного сектора включает в себя оборудование и структуры, принадлежащие частным деловым предприятиям и неприбыльным институтам, а также жилой фонд, находящийся в частном владении. Основной капитал государственного сектора формируется из оборудования и структур, которые принадлежат государственным органам на всех уровнях — федеральном, штатов и местном, а также из активов государственных предприятий. Важной частью основного капитала государственного сектора являются активы и собственность Министерства обороны США, в том числе расположенные за пределами США, которые также учитываются официальной американской статистикой, хотя все остальные виды учтенных материальных богатств, в том числе запасы потребительских товаров длительного пользования, находятся исключительно на территории США.

Измерение и статистический учет накопленных запасов материальных богатств представляют немалые трудности, во многом аналогичные трудностям измерения ВВП, поскольку они должны учитываться как в текущих, так и в постоянных ценах. Пересмотр ряда методологических и концептуальных основ измерения ВВП, осуществленный во второй половине 1990-х гг. и в начале XXI в. БЭА, затронул и измерение объемов накопленных в США материальных богатств. Эти объемы оцениваются по нетто-запасам материальных благ, т.е. по их валовой стоимости за вычетом амортизации и износа. Поскольку оценка запасов материальных богатств по текущей стоимости проводится по «ценам замены», т.е. по совокупной стоимости находившихся в эксплуатации на конец данного конкретного года активов по средним ценам этого года, то главным параметром при соответствующей статистической оценке является величина износа и амортизации машин и оборудования, а также структур.

За период с 1925 по 2010 г. воспроизводимые материальные богатства США выросли в 165 раз, увеличившись с 299,1 млрд долл. до 49 324,3 млрд долл. (в текущих ценах), что наглядно отражено на рис. 6.9.

На протяжении XX в. темпы роста воспроизводимых материальных богатств были неравномерными. В целом в период 1925—1999 гг. среднегодовые темпы роста воспроизводимых материальных богатств США составили 6,3%, в 1947—1973 гг. — 6,7, а в 1973—1990 гг. — 8,2%. В 1990-е гг. произошло замедление темпов роста, которые сократились до 4,6%. В XXI в., т.е. в период с

6.3. Структура и динамика роста национальных богатств США

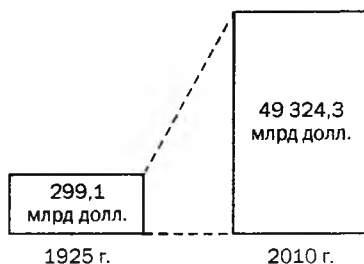


Рис. 6.9. Динамика роста материальных богатств США в XX—XXI вв.

2000 по 2010 г., темпы роста воспроизводимых материальных богатств США сохранились на уровне прошлого десятилетия и также составили 4,6%. В начале текущего столетия наиболее быстрыми темпами, превышающими средний темп роста воспроизводимых материальных богатств, росла стоимость зданий и сооружений частного сектора экономики, а также стоимость зданий и сооружений, принадлежащих государству на всех уровнях: федеральном, штатов и местном. Не в последнюю очередь это было связано с бумом, наблюдавшимся в середине десятилетия в строительной отрасли экономики США, в том числе в секторе жилищного строительства.

В начале XXI в. в структуре воспроизводимых материальных богатств США появилась новая позиция — стоимость информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), доля которой в 1995 г. составляла 5,4% стоимости основного капитала частного сектора, в 2000 г. достигла рекордного показателя в 6,1%, однако после экономического спада 2001 г. к концу 2005 г. сократилась до 5,0%. но к концу 2010 г. несколько возросла — до 5,2%. В 2010 г. в абсолютном выражении стоимость ИКТ достигла почти 1,8 трлн долл. (в текущих ценах).

Сдвиги и динамика роста материальных богатств

В течение 40 лет начиная с 1960 г. в структуре воспроизводимых материальных богатств США происходили определенные сдвиги, в результате которых увеличилась доля частного капитала за счет сокращения доли государственного сектора и потребительских товаров длительного пользования. Эти изменения показаны на рис. 6.10.

6. ВВП и национальное богатство

	1960 г.	2010 г.
Основной капитал частного сектора	66%	69%
Основной капитал государственного сектора	23%	22%
Товары длительного пользования	11%	9%

Рис. 6.10. Структурные сдвиги в распределении материальных богатств США в период 1960–2010 гг.

К началу второго десятилетия XXI в. стоимость основного капитала государственного сектора США превысила 10,5 трлн долл., из которых на долю федерального правительства пришлось порядка 20%, а на долю органов власти штатов и местных органов власти — 80% совокупных материальных богатств государственного сектора. Таким образом, ресурсная база органов власти штатов и местных органов власти превосходила базу федерального сектора примерно в 4 раза. И этот разрыв объясняется тем, что именно власти штатов и местные органы власти являются преимущественными собственниками принадлежащих государству зданий и сооружений, автострад, систем городского коммунального хозяйства, образовательных и медицинских центров. По данному параметру в 2010 г. активы органов власти штатов и местных органов власти превосходили основной капитал федерального правительства (за исключением объектов военного назначения, находящихся в ведении Министерства обороны) почти в 13 раз, составляя соответственно чуть менее 8,2 трлн и 0,65 трлн долл.

Исключительно важно подчеркнуть, что в рамках федерального сектора экономики США крупнейшим собственником активов федерального правительства выступает Министерство обороны США. Из примерно 20% доли федерального сектора военному ведомству принадлежит 12%, а гражданским министерствам и ведомствам — 8% активов федерального правительства, или в 1,5 раза меньше. К активам Министерства обороны США относятся и все виды находящейся на вооружении США военной техники (в том числе самолеты, ракеты, корабли и подводные лодки ВМФ), общая стоимость которых в 2010 г. оценивалась более чем в 600 млрд долл.

В рамках основного капитала государственного сектора США доля активов государственных предприятий в настоящее время составляет немногим более 24%.

Выводы

1. Показатель валового внутреннего продукта (ВВП) характеризует общий объем произведенных в течение календарного года экономикой страны товаров и услуг, используемых для конечного потребления. Он является центральным и самым главным параметром системы национальных экономических счетов США, используемых для измерения и оценки тенденций развития американской экономики в краткосрочной и долгосрочной перспективе.
2. Феномен экономического роста, измеряемого регулярными темпами увеличения показателя ВВП, — самый важный атрибут развития американской экономики начиная со второй половины XX в. К началу второго десятилетия XXI в. в абсолютном выражении ВВП США превысил 13 трлн долл. (в постоянных ценах) и 15,0 трлн долл. (в текущих ценах).
3. Распределение производимого ВВП по четырем сферам его конечного потребления представляет собой главный классификационный признак его структуры. К числу этих сфер относятся личные потребительские расходы, валовые внутренние инвестиции, нетто-экспорт товаров и услуг, потребительские расходы и валовые инвестиции государственного сектора. Ведущую роль в структуре потребления ВВП играют личные потребительские расходы, на долю которых приходится свыше 70% ВВП США.
4. Расчет показателя ВВП и других важнейших показателей в системе национальных экономических счетов США стал результатом длительных аналитических разработок американских экономистов. Официальная американская статистика публикует динамические ряды ВВП, начинающиеся с 1929 г. Потребность в создании показателя ВВП была обусловлена необходимостью формирования экономической политики в годы Великой депрессии и выведения американской экономики из самого затяжного и глубокого кризиса XX в.
5. В 1990-е гг. и в начале XXI в. официальные статистические органы США внесли значительные коррективы в методологию подсчета ВВП, измеряемого в постоянных ценах. В результате этих нововведений изменилось представление о темпах и факторах экономического роста в современной американской экономике.
6. Реальной основой американской экономики служит функционирующий на нерыночных принципах сектор домашнего хозяйства, стоимость нерыночного времени которого колеблется в пределах от 42 до 300% официально исчисляемого ВВП.

6. ВВП и национальное богатство

7. Важным следствием устойчивого роста ВВП является прогрессирующее накопление в экономике США воспроизводимых национальных богатств, величина которых к началу второго десятилетия XXI в. достигла почти 50 трлн долл. (в текущих ценах).

Контрольные вопросы и задания

1. С какого года начинается динамический ряд ВВП, официально публикуемый в США и используемый для анализа состояния американской экономики? С чем это связано?
2. Какие экономисты — выходцы из России сыграли большую роль в становлении системы национальных экономических счетов США и разработки показателей ВВП? Каким образом был отмечен их вклад в разработку национальных экономических счетов?
3. Дайте характеристику типологии современных экономических спадов и рецессий.
4. Влияют ли изменения в экономических условиях на методику оценки ВВП? Если да, то как это выражается?
5. Какие изменения претерпела структура производимого ВВП США в 1990—2010 гг.?
6. Составьте схему взаимосвязи показателей ВВП и НД.
7. Какой компонент потребляемого ВВП США явился самым динамичным в 1990—2010 гг.?
8. Какое воздействие «спутниковые счета» могут оказать на величину официально измеряемого ВВП?
9. В каком секторе экономики США сосредоточена основная масса воспроизводимых материальных богатств?
10. Назовите крупнейшего собственника активов федерального правительства США.

РАЗДЕЛ

II

Отраслевая структура экономики

ГЛАВА

7

Обрабатывающая промышленность

7.1. Общие тенденции развития / 7.2. Черная металлургия / 7.3. Автомобильная промышленность / 7.4. Химическая промышленность, фармацевтика и биотехнология / 7.5. Микроэлектронный комплекс

Экономическая история США с середины XIX в. до 1980-х гг. была преимущественно историей обрабатывающей промышленности, роста и заката отраслевых комплексов и связанных с ними центров городских агломераций. Под влиянием очередной волны транснационализации в конце 1980 — 2000-х гг. обрабатывающая промышленность сместилась в новые индустриальные страны и Китай, поставив под вопрос лидирующие позиции США не в одной-двух, как случалось до этого, а сразу в десятках отраслей. Является ли этот сдвиг необратимым? Есть ли у него негативные последствия для долгосрочного потенциала роста благосостояния граждан США? Таковы самые важные нерешенные проблемы, связанные с темой данной главы.

Таблица 7.1. Доля отраслей и отраслевых комплексов в ВВП США, %

Отрасли и отраслевые комплексы	2000	2005	2009	2010	2011
Обрабатывающая промышленность	14,23	12,43	11,05	11,72	12,17
Химия, фармацевтика, РТИ*	2,18	1,97	2,14	2,01	н/д
Электронная промышленность и производство ЭВМ	1,73	1,45	1,50	1,82	н/д

7. Обработывающая промышленность

Окончание табл. 7.1

Отрасли и отраслевые комплексы	2000	2005	2009	2010	2011
Автомобилестроение	1,18	0,89	0,21	0,38	н/д
Черная и цветная металлургия	0,47	0,43	0,27	0,30	н/д
Текстильная, швейная и обувная промышленность	0,50	0,31	0,22	0,19	н/д

* РТИ — резинотехнические изделия.

Источник: GDPbyInd_VA_NAICS_1998—2011. U. S. Bureau of Economic Analysis. Wash., D. C., 2012.

7.1. Общие тенденции развития

Эволюцию американских промышленных компаний необходимо рассматривать в контексте нескольких параллельных процессов:

- смена производственных технологий;
- изменение организации труда в рамках одного предприятия;
- ослабление (или усиление) путем укрепления (или деградации) внутрикорпоративных лабораторий в зависимости от внешнего притока инноваций;
- переход от картелизации к монополизации (и обратно) в поисках более высокой нормы прибыли;
- изменение глубины и направления вертикальной интеграции;
- изменение степени централизации принятия управленческих решений в компаниях с несколькими предприятиями;
- трансформация отношений с профсоюзами;
- формирование глобальной корпоративной стратегии (перевод собственного и субконтрактного производства и другой деятельности из страны в страну);
- установление для действий компаний внутренних ограничений из соображений безопасности продукции и защиты окружающей среды.

Производственные технологии

Целые группы производственных процессов, появившихся с последней трети XIX в., в той или иной степени зависят от электричества. Строительство в США крупных гидрокаскадов в 1920—1940-е гг. существенно повысило конкурентоспособность отраслей, основанных на этих процессах.

7.1. Общие тенденции развития

На себестоимость производства оказали большое влияние штамповка и (автоматическая) сварка (1920-е гг.). С середины 1950-х гг. в прецизионном производстве растет доля станков с числовым программным управлением, что удешевляет выпуск или делает возможным изготовление изделий с крайне малыми допусками.

В 1930-е гг. происходит нефтехимическая революция, находящая свое практическое воплощение в массовом переходе к использованию пластмасс к 1960-м гг.

Микропроцессорная революция, начавшаяся в 1971 г., приводит к перевооружению практически всех отраслей промышленности на интегрированные технологические системы к середине 1990-х гг.

Биотехнологическая революция (1971—1973 гг.) изменяет процессы в фармацевтике, химии, сельском хозяйстве.

Организация труда

В сочетании с механизмами денежной и неденежной мотивации работников организация труда на предприятии составляет производственную систему. В США использовалась большая часть известных производственных систем:

- система «потогонной мастерской», которая в XX в. постепенно сходилась на нет, и с 1980-х гг. американские компании вернулись к этой системе в своих зарубежных филиалах или субподрядчиках;
- система массового производства Генри Форда (разработана в 1910—1914 гг.);
- послевоенное производство наукоемкой (чаще всего — военной) продукции с высоким уровнем требований к качеству и высокой себестоимостью;
- применяемая в США с 1984—1987 гг. производственная система «Тойота», характеризующаяся низким уровнем складских запасов и постоянным совершенствованием производства.

Корпоративные НИОКР

В XIX в. компании образовывались вокруг отдельных открытий и изобретений; улучшение изобретения проводилось от случая к случаю. Обычно этим занимались сами изобретатели вместе со штатом помощников (если их, как Томаса Алву Эдисона, не изгоняли из компании предприимчивые финансисты) или заводские инженеры, как правило, не располагающие большим свободным временем.

К 1921 г. уже 350 фирм в США заявляли о наличии исследовательских подразделений. Далеко не все из них находили нужный баланс между принуждением своих лабораторий к рутинной работе по текущим задачам заводов и среднесрочными прикладными проектами. К концу 1930-х гг. ситуация изменилась, и корпоративные лаборатории совершили прорыв в создании новых товаров и технологий.

Послевоенное вливание идей и разработок и выполнение заказов весьма требовательных военных институционализировали НИОКР и придали им импульс, сохранявшийся долгие годы. Вместе с тем к 1970-м гг. во многих отраслях и руководство, и научные лаборатории «закоснели» и не могли либо воспринять новые идеи, либо принять решение об их коммерциализации. Именно поэтому создалась благоприятная среда для эксплуатации достижений микропроцессорной, информационной и биотехнологической революций новыми фирмами.

В конце XX — начале XXI в. в ряде американских ТНК отказались от размещения лабораторий в США и для сокращения расходов переместили штат исследователей по отдельным проектам в Европу, Индию и другие страны. Долгосрочные последствия этих действий остаются не до конца ясными.

Горизонтальная интеграция

У каждой отрасли есть жизненный цикл, определяемый доступностью ключевых технологий и начинающийся с инновационного изобретения или радикального снятия барьеров для входа на рынок. Затем следует период интенсивной конкуренции, после которого участники рынка договариваются об образовании картеля или сразу начинают «гонку» за укрупнение. Наличие внешнего финансирования или большие различия в себестоимости производства дестабилизируют картель быстрее и приводят к ускоренной монополизации. После формирования временной монополии, т.е. на поздних этапах цикла, диффузия технологических знаний позволяет крупным фирмам вновь входить на рынок. В дальнейшем устойчивая монополия может существовать долгие годы, пока вновь не появятся радикальные изобретения или иные внешние шоковые факторы.

Условно говоря, период до 1880-х гг. является периодом картelizации. С 1880-х по 1910-е гг. в США образовались гигантские

монополистические объединения, подпитываемые финансами банковских домов Моргана, Меллонов и др. С 1897 по 1904 г. 4227 фирм слились в 257 корпораций. К концу этого периода 318 трестов контролировали 40% активов всей промышленности.

При администрациях Т. Рузвельта и У. Тафта государство приняло ряд «вылазок» против трестов, включая разделение рокфеллеровской «Стандард Ойл» (Standard Oil) и «Америкэн Тобакко» (American Tobacco), но нетто-результатом этого периода было достижение фактических договоренностей между другими трестами и государством о сохранении цен на уровне ниже монопольного¹. В 1920-е гг. монополизация продолжалась на новых рынках, не охваченных первоначальной волной слияний. На мировых рынках компании из США участвовали в картелях, не имея возможности купить пользовавшиеся поддержкой государства европейские концерны.

Период с конца Второй мировой войны до середины 1960-х гг. был временем органического роста имевшихся компаний-олигополистов, опасавшихся предпринимать горизонтальные поглощения из страха быть разделенными.

В 1965—1975 гг. $\frac{4}{5}$ всех слияний (т.е. около 33 тысяч) носили характер диверсификации в несвязанные отрасли (т.е. создание или расширение конгломератов).

На 1980-е гг. пришлось ослабление антимонопольного правоприменения. В этот период возросло количество горизонтальных поглощений на заемные средства. С того времени у монополизационной стратегии промышленных компаний наблюдается сильная связь с уровнем процентных ставок и доступностью кредитов (табл. 7.2). Из-за открытия новых рынков вследствие научно-технического прогресса монополизация осуществляется в большем числе отраслей.

Таблица 7.2. Число объявлений о слияниях и поглощениях в США, 1966—2000 гг.

1966— 1970	1971— 1975	1976— 1980	1981— 1985	1986— 1990	1991— 1995	1996— 2000
21 073	18 607	10 623	12 818	12 066	13 621	40 337

Источник: Гохан Л. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса. М.: Альпина, 2004. С. 19.

¹ U. S. Steel, «Алкоа» и др.

Вертикальная интеграция

Что касается вертикальной интеграции, то по данному аспекту корпоративной стратегии общие вековые тенденции рассчитать затруднительно из-за различия ситуаций не только в разных отраслях, но и у разных фирм одной отрасли. Кэптивные источники сырья и каналы сбыта много значили в первой половине XX в. Некоторые промышленные компании, не имея возможности расширяться по горизонтали или диверсифицироваться, для поднятия доходности на вложенный капитал и массы прибыли предпочитали интернализировать поставщиков. С 1980-х гг. широко распространилась корпоративная «мода» на продажу непрофильных вертикально связанных подразделений в надежде на реализацию экономии, получение «живых» денег и не худшие условия договоров с контрагентами по технологической цепочке. Часть компаний пошла еще дальше и проделала то же самое с некоторыми функциями на своих профильных предприятиях. Полезный эффект от этих мер был выявлен не во всех случаях.

Централизация и децентрализация управления

Создание трестов привело к географическому разделению между предприятиями и штаб-квартирой и обострило проблему управляемости организации. Решение этой проблемы лучшими компаниями предполагало создание бюрократической структуры с профессиональными менеджерами. Для обратной связи и оценки деятельности подразделений использовались финансово-экономические показатели. Чем меньше компания и чем слабее технологические связи между подразделениями, тем шире спектр возможных решений по децентрализации.

Отношения с профсоюзами

Резко неприязненное, антагонистическое отношение к профсоюзам сохранялось в обрабатывающей промышленности до принятия Закона Вагнера в 1935 г. Заставив работодателей сесть за стол переговоров с профсоюзами, государство не добилось гармоничного развития трудовых отношений, но сделало профсоюз одним из инструментов повышения оплаты труда и обеспечения экономического развития США как общества массового потребления. Закон Тафта—Хартли 1947 г., дав штатам право самостоятельно выбирать между практикой «открытого цеха» (разрешение принимать на работу не членов профсоюза) и «закрытого цеха» (обязательное член-

7.1. Общие тенденции развития

ство в профсоюзе при работе на предприятии), создал внутрискоростное неравенство и подготовил почву для географических сдвигов в американской обрабатывающей промышленности тогда, когда компании захотят построить новые заводы. В ряде отраслей с высокой юнионизацией неадекватность пенсионной системы и наличие корпоративных пенсионных планов выступают препятствием для быстрого переноса производства.

Внешние экстерналии

Несмотря на пространные заверения относительно заботы об окружающей среде и удовлетворении нужд потребителей, записанные в корпоративных «миссиях» и «видениях» практически всех компаний, американские, как и любые другие, фирмы действуют в контексте ограничений, фактически налагаемых государственным регулированием (с учетом практики правоприменения), и существующих технологий. Вероятность укрывания нарушений природо-, трудовоохранного законодательства или законов о защите прав потребителей обратно пропорционально зависит от активности общественных организаций активистов, информирующих и агитирующих население. Эти организации находятся под угрозой скрытого финансирования промышленными фирмами, которые они пытаются контролировать, — точно так же, как государственные регулирующие инстанции до них.

Многое из сказанного «суммируется» в эволюции структуры фирм (табл. 7.3).

Таблица 7.3. Эволюция структуры фирм обрабатывающей промышленности в США

Функция	Вертикально интегрированные компании до 1930-х гг.	Крупнейшие компании второй половины XX в.	ТНК в 1980—1990-е гг.	ТНК в начале XXI в.
Формирование стратегии	+	+	+	+
Разработка товара	-	+	+	-
Добыча сырья	+	-	-	-
Производство продукции	+	+	-	-
Сбыт товара	+	+	+	+

Примечание. «+» — интернализированная функция; «-» — выполняется на стороне.

7.2. Черная металлургия

С точки зрения общества индустриальное развитие представляет собой качественный скачок в устройстве экономических процессов. Для США этот скачок начался с железнодорожного транспорта. Финансировало железнодорожный бум в 1850—1860-х гг. государство, распределяя через коррумпированный Конгресс как многомиллионные субсидии, так и права собственности на расположенные в шахматном порядке вдоль нитки путей участки земли; кроме того, удешевление железнодорожного строительства обеспечивалось разрешением на использование (без постоянной иммиграции) дешевой рабочей силы китайских кули¹. Спрос на рельсы был подстегнут введением протекционистского тарифа в 1864 г. Выходцы из железнодорожных компаний стояли у истоков выплавки стали по кислородно-бессемеровскому процессу (вместо железа), и в их числе выдающийся предприниматель Э. Карнеги. От железных дорог был заимствован и высокий уровень производственной дисциплины. Основой для новой бизнес-модели (в отличие от патриархального сравнительно мелкотоварного выпуска на старых металлургических заводах) стало резкое увеличение масштаба производства и агрессивное сокращение непроизводительных затрат времени и ресурсов под руководством таких металлургов, как Дж. Фриц и Б. Джонс. Одновременно черная металлургия картелизовалась — роль картеля выполняла Бессемеровская ассоциация, контролировавшая патенты на важнейшие нововведения этого процесса. К 1875 г. США практически полностью преодолели зависимость от импорта рельсов (из Англии). К 1883 г. в США прекратилось производство железных рельсов.

Помимо роста масштабов производства ключом к успеху была вертикальная интеграция, в первую очередь контроль над экзотическими источниками сырья² (табл. 7.4). Снижение затрат подразумевало борьбу с профсоюзами и низкую заработную плату. До 1930-х гг. черная металлургия оставалась практически неюнионизированной³.

¹ Более квалифицированные работы на строительстве выполняли бригады иммигрантов (в основном из Ирландии).

² Вертикальная интеграция началась в 1883 г. с кооптирования в руководство компании Э. Карнеги магната коксующихся углей Коннеллсвилля (Пенсильвания) Г. К. Фрика. Именно он организовал беспощадное подавление в 1892 г. забастовки рабочих на заводе в Хоумстед.

³ «Ю.С. Стилл» подписала соглашение с профсоюзом только в 1937 г. В ходе Корейской войны руководство «Ю.С. Стилл» спровоцировало трудовой кризис в отрасли, отказываясь поднять заработную плату в компании, которая на три месяца оказалась «национализированной» президентом Г. Трумэн.

7.2. Черная металлургия

Таблица 7.4. Доля США в мировой добыче железной руды, %

Период	Показатель	Период	Показатель
1911—1920	46,1	1961—1970	13,7
1921—1930	40,2	1971—1980	9,2
1931—1940	26,4	1981—1990	5,8
1941—1950	45,3	1991—2000	5,9
1951—1960	24,4	2001—2010	2,9

Рассчитано по: U. S. Geological Survey. 2011; Iron ore statistics. In: Kelly T. D. and Matos G. R. comps. Historical statistics for mineral and material commodities in the United States: U. S. Geological Survey Data Series 140. URL. <http://minerals.usgs.gov/ds/2005/140>.

Для получения качественной стали в кислом бессемеровском процессе необходима железная руда с низким содержанием фосфора. Поиски подходящей руды велись на Восточном побережье, в северной части штата Мичиган, на Кубе и в Чили. Но подлинным прорывом стало открытие семью братьями Мерритт и масштабная эксплуатация открытым способом гигантских месторождений гематитовых руд с более чем 60% железа на кряже Месаби в Миннесоте. В 1893 г. всего за 420 тыс. долл. Дж. Д. Рокфеллер выкупил месторождения у братьев; Э. Карнеги добился прав на $\frac{2}{3}$ руды Месаби (кроме Месаби месторождения в Миннесоте расположены на кряжах Вермилион, Кайюна и Ганфлинт).

Наличие доступа к этому источнику сырья стало для американской сталелитейной промышленности не только фактором конкурентного преимущества на долгие годы, но и тормозом для инноваций, задержав переход на другие процессы выплавки стали из-за естественного желания не тратить деньги на дорогостоящую реконструкцию мощностей под новую технологию.

В 1901 г. инвестиционный банкир Пирпойнт Морган организовал знаменитый «стальной трест» — «Юнайтед Стейтс Стил», крупнейшее на тот момент деловое предприятие в мире и главный элемент в «универсальной монополии», охватившей американскую экономику. Для снижения затрат на перевозку сырья центр тяжести производства «Ю.С. Стил» сместили на Средний Запад, на берега Великих озер, в том числе в Гэри, штат Индиана, моноотраслевой город, названный в честь руководителя «Ю.С. Стил» Элберта Гэри.

Чтобы избежать излишнего внимания со стороны реформистски настроенных политиков, «Ю.С. Стил» долгое время поддерживала фиксированные на уровне ниже монопольного цены на стальные изделия (с 1911 по 1915 г. трест находился под следствием)¹.

Как Первая мировая война, так и автомобильно-строительный бум 1920-х гг. создали благоприятные условия для развития сталелитейной промышленности. При этом, однако, произошел сдвиг в товарной структуре спроса — уже не рельсы, а листовой прокат (43% всего выпуска в 1935 г.), швеллеры, трубы, проволока задавали тенденцию. Крупнейший потребитель также сменился — им стал автомобильный комплекс, использовавший для борьбы с доминированием сталелитейных фирм испытанный способ — вертикальную интеграцию «вверх», классическим примером которой был комплекс «Ривер-Руж» Г. Форда, включавший в себя полный цикл черной металлургии, производство комплектующих и автосборку.

Для отрасли Великая депрессия и лавинообразное сокращение объема экспорта из-за протекционистских мер всех мировых держав («спираль Кузнецца») ощущались в период с 1931 по 1934 г., но только Вторая мировая война вывела сталелитейную индустрию на устойчивый рост; в 1945 г. на США приходилось 71,6% мировой выплавки стали. Особая роль «Бетлехем Стил» и Г. Кайзера в вертикальной интеграции судостроения и сталелитейной промышленности рассмотрена в гл. 13. На государственное финансирование пришлось 36,0% расширения мощностей по коксованию угля, 42,5% — доменных печей, 43,5% — сименс-мартеновских печей, 50,5% — расширения мощностей электроплавки.

Истощение богатых руд Месаби в предвоенные годы привело к возрастанию объема импорта (табл. 7.5). Тем не менее после войны началась разработка и бедных (15% и менее) магнетитовых руд (таконит)².

¹ Вторым по значению производителем стали (в 3 раза меньшим по размерам) стала компания «Бетлехем Стил», осуществившая интеграцию «вниз», в отрасли — потребители стали: судостроение, промышленность вооружений, а также выпуск разнообразных металлоизделий. В производстве специальных и инструментальных сталей технический уровень «Бетлехем Стил» был выше, чем у «Ю.С. Стил». В 1949 г. негласный раздел внутреннего рынка США между «Ю.С. Стил» и «Бетлехем Стил» развалился после строительства «Ю.С. Стил» в Пенсильвании на привозной венесуэльской руде завода «Фэрлесс Уоркс».

² Американский инженер Э. Дэвис разработал технологическую цепочку от магнитной сепарации руды до спекания окатышей, позволившую в конце 1950-х гг. создать несколько обогатительных комбинатов в Миннесоте.

7.2. Черная металлургия

Таблица 7.5. **Зависимость черной металлургии от импорта железной руды, % видимого потребления**

Период	Показатель	Период	Показатель
1911—1920	2,3	1961—1970	34,1
1921—1930	3,7	1971—1980	33,7
1931—1940	4,3	1981—1990	26,9
1941—1950	3,8	1991—2000	22,8
1951—1960	21,3	2001—2010	19,4

Источники: U. S. Geological Survey, 2011; Iron ore statistics. In: Kelly T. D. and Matos G. R., comps. Historical statistics for mineral and material commodities in the United States: U. S. Geological Survey Data Series 140. URL: <http://minerals.usgs.gov/ds/2005/140/>.

В 1948 г. швейцарский металлург Р. Дюррер и австрийские заводы в Линце и Донавице на средства плана Маршалла внедрили новый процесс выплавки стали — кислородно-конвертерное производство, дающее высококачественную сталь с более высокой производительностью и меньшими капитальными затратами. В Европе и особенно в Японии этот процесс очень быстро стал основой отрасли. В отличие от них в 1950-е годы американские производители стали инвестировали большие средства в расширение производства, но инвестиции были сделаны в строительство в сименс-мартеновских печах, что было со стороны производителей серьезной ошибкой. В США бессемеровский процесс использовался до 1968 г., а сименс-мартеновский — до 1992 г. В ретроспективе ясно, что эти инвестиционные решения принимались в расчете на сохранение высокой нормы прибыли и без учета появления конкурентов (табл. 7.6).

Таблица 7.6. **Доля США в производстве стали**

	1980	1990	2000	2005	2010
Производство в США, млн т	101,7	89,7	101,8	94,9	80,5
Производство в остальном мире, млн т	546,7	658,7	745,4	1050,9	1336,4
Доля США в мировом производстве стали, %	15,7	12,0	12,0	8,3	5,7

Источник: Steel Statistical Yearbook, World Steel Association (разные годы).

Ни экспортно-ориентированное развитие Японии, а за ней — Южной Кореи и других «летающих гусей» (по терминологии К. Акамацу), ни резкая реакция президента Дж. Кеннеди в 1962 г. на повышение цен стальными олигополистами, ни введение контроля над ценами в августе 1971 г. администрацией Р. Никсона, ни возникновение технологической конкуренции на нижнем ценовом сегменте рынка со стороны мини-заводов не вели к окупаемости инвестиций. Снижение цены на металлолом с технической точки зрения способствовало совершению этой ошибки, учитывая допустимые значения доли лома в плавильном сырье разных процессов:

- сименс-мартеновский процесс до 90% лома;
- кислородно-конвертерный процесс до 30% лома;
- бессемеровский процесс до 15% лома.

Одновременно отрасль испытывала отток талантливых молодых специалистов, которые могли бы принять иные решения. Так, переход в США на непрерывную разливку стали произошел в конце 1980-х гг. с отставанием от японских сталелитейных фирм на 15—18 лет (в 1977 г. доля непрерывной разливки составляла 15%, в 1991 г. — 75%). Изначально (в 1970-е гг.) экономия от непрерывной разливки достигала 4,5 долл. на тонну стали.

В 1960 г. впервые для США импорт стали превысил ее экспорт.

Дополнительные проблемы для крупных (интегрированных) производителей создала внутренняя конкуренция — появление «мини-заводов», выплавлявших сталь из металлолома в электрических печах. Лидером такого производства стала компания «НЬЮКОР» К. Иверсона, вышедшая на рынок стали в 1968 г.¹

¹ «Мини-завод» (mini-mill) ни в коем случае не является «малым бизнесом». Это, как правило, электродуговая печь, ковшевые печи, вакуумные установки для дегазации, прокатный стан. В 1940 г. плавка в дуговой печи длилась 6 часов, сейчас — меньше часа. Современная дуговая печь производит 150 т стали в час. В электродуговую печь идет металлолом; наличие в ломе неконтролируемых примесей металлов ухудшает характеристики листового проката, к которому предъявляются очень высокие требования компаниями-автопроизводителями. Только с 1990 г. компания «НЬЮКОР» перешла на своих мини-заводах на тонкослябовую отливку, позволившую выйти на рынок листового проката для автоиндустрии. Кроме трудности удаления примесей из лома мини-заводам свойствен недостаток меньшего объема выпуска; достоинством являются меньшие барьеры капитальных затрат для выхода на рынок. Еще одно отличие мини-завода от интегрированного предприятия — отсутствие профсоюзов. Исторически для мини-заводов был характерен и более высокий уровень производственного травматизма; длина смены на заводах «НЬЮКОР» составляет 12 часов. Крупные интегрированные производители стали имели в своем распоряжении электродуговые печи, но наличие соглашений с профсоюзами, намного больших традиционных заводов и закосневшего руководства тормозило процесс приспособления.

За временным подъемом конкуренции со стороны иностранных производителей следует аккомодация — достижение нового картельного или олигополистического консенсуса по ценам. В случае с США это сопровождалось «добровольными ограничениями экспорта», радикальным сокращением мощностей внутри страны и перевооружением, на которое возлагались надежды по получению преимущества в себестоимости. С 1979 по 1985 г. «ЮС Стил» закрыла 150 предприятий и сократила мощности выплавки стали на 30%. С 1982 г. компания диверсифицировалась в нефтегазовую отрасль, приносящую большую часть доходов, а в сталелитейной индустрии расчет был сделан на рост цен в результате скоординированного через совместные предприятия сокращения предложения¹.

С 1980 по 1998 г. в американской сталелитейной промышленности произошла автоматизация, снизившая среднюю трудоемкость с 10 чел.-ч. на тонну стали до 3,2 чел.-ч. (на некоторых заводах этот показатель меньше 1 чел.-ч). Это высвободило рабочую силу и создало социальные проблемы для городов штатов «ржавого пояса».

К 1988 г., отражая общую обстановку кооперации между американскими и японскими компаниями, в США стали появляться японские «транспланты»². На смену японским сталеварам на рынок США пробивались российские, бразильские и южнокорейские компании. Как обычно, принуждение к ценовому сотрудничеству опосредовалось государственными санкциями в ходе выполнения антидемпинговых мер. Только к 2001 г. эти санкции стали действовать, но компании второго эшелона они спасти не смогли. «Бетлехем Стил», упорно цепляясь за низкорентабельные и высококонкурентные сегменты рынка, в 1999 г. выпускала всего в 1,26 раза меньше стали, чем «ЮС Стил», но выручку получала в 1,39 раза меньше и имела чистый операционный убыток в отличие от последней. В конце XX в. «НЬЮКОР» вышла на второе место в США по выплавке стали.

В марте 2002 г. были повышены ввозные пошлины на сталь, а в декабре того же года администрация Дж. Буша мл. через «Корпора-

¹ «Бетлехем Стил» возглавил финансист Д. Траутляйн, сокративший производство и уволивший многих руководителей и специалистов, но в отличие от «ЮС Стил» не предложивший внятной программы перевооружения. Над «Бетлехем Стил» висел дамоклов меч долгов по пенсионному обеспечению бывших сотрудников.

² Например, совместное предприятие между «НЬЮКОР» и «Ямато Стил» в Блайтсвилле, Арканзас (мощностью 2,4 млн т в год, т.е. сопоставимо с традиционными заводами).

7. Обработывающая промышленность

цию пенсионных гарантий» приняла на себя обязательства пенсионного фонда «Бетлехем Стил». В марте 2003 г. фонд «Интернешнл Стил Групп» приобрел «Бетлехем Стил» точно так же, как за год до этого — компанию «ЭлТиВи». В декабре 2003 г. под давлением лоббистов карательные пошлины на сталь были отменены. В 2004 г. активы многих сталелитейных компаний в США приобрел индийский миллиардер Л. Миттал.

Во второй половине 2000-х гг. была вновь создана всемирная относительно устойчивая олигополия, главным фактором роста доходов которой был подъем потребления стали в КНР. В этот же период мощности китайских компаний чрезвычайно возросли; в дальнейшем это может привести к еще одному переделу глобальных рынков.

На 2012 г. «Арселор Миттал» в США принадлежало 24 производственных объекта; бразильской «Гердау» (подразделение «Америкестил») — 15 мини-заводов в США и 3 — в Канаде; «НЬЮКОР» — 21; «Стил Дайнемикс» — 4 завода; «Коммершл Металс Корп.» — 5; «ЮС Стил» — 5 заводов.

Для преодоления таможенных барьеров британский холдинг «Евраз» А. Абрамова контролирует три предприятия в США (в Портланде, Орегон; Пуэбло, Колорадо; Клэймонте, Делавэр). Концерну «Северсталь» А. Мордашова принадлежат бывший фордовский комплекс «Ривер-Руж» в Дирборне, Мичиган, и мини-завод в Коламбусе, Миссисипи (совокупная мощность менее 5 млн т в год). Индийская «ДжейЭсДаблю Стил» имеет мощности в Бэйтауне, Техас. Немецкая «ТиссенКрупп» открыла самый современный сталелитейный завод в Калверте, Алабама (4 млн т в год). В настоящее время $\frac{2}{3}$ стали в США выплавляются в электродуговых печах (табл. 7.7).

Таблица 7.7. Структура выплавки стали по процессам, %

	Процесс	1980	1990	2000	2005	2010
США	Мартеновский процесс	11,6	3,5	0,0	0,0	0,0
	Кислородно-конвертерный процесс	61,2	59,1	53,0	45,0	38,7
	Электродуговая плавка	27,2	37,3	47,0	55,0	61,3
	Прочие процессы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

7.2. Черная металлургия

Окончание табл. 7.7

	Процесс	1980	1990	2000	2005	2010
Остальной мир	Мартеновский процесс	24,4	17,5	5,0	3,0	1,3
	Кислородно-конвертерный процесс	54,2	56,6	59,3	67,1	71,6
	Электродуговая плавка	21,1	25,7	32,3	29,8	27,0
	Прочие процессы	0,3	0,1	3,5	0,1	0,0

Источник: Steel Statistical Yearbook, World Steel Association (разные годы).

Структура продукции отрасли на 2007 г. представлена в табл. 7.8.

Таблица 7.8. Ассортимент стальной продукции, произведенной в США (2007), %

Вид продукции	Доля в стоимости
Холоднокатаный лист и лента	33,9
Горячекатаный пруток и профиль	31,6
Горячекатаный лист и лента	21,0
Стальные трубы	6,8
Холоднокатаный пруток	4,9
Стальная проволока	1,8

Источник: U. S. Economic Census 2007.

В комплекс черной металлургии входят собственно сталелитейные предприятия; их поставщики: добыча и обогащение железной руды (более 5,4% себестоимости); добыча и коксование угля (2,7% материальных затрат по стоимости); сбор и сортировка металлолома (24,2% материальных затрат по отрасли); обеспечение кислородом (1,0% себестоимости); поставка ферросплавов (4,8% себестоимости) и иных легирующих добавок (2,2% себестоимости), никеля (2,5% себестоимости материалов), цинка (2,0% себестоимости)¹; поставка местных полезных ископаемых на флюсы (доломит, плавленый шпат (2,2% себестоимости материалов); зависимые отрас-

¹ Российские поставщики занимают ведущие места в снабжении американской металлургии ферросплавами.

7. Обрабатывающая промышленность

ли — прокат и металлообработка; производство метизов; производство заготовок (для последующей штамповки).

История черной металлургии в США наглядно показывает следующие закономерности отраслевой динамики:

- зависимость установления конкурентных преимуществ от государственного спроса или государственных субсидий на начальном этапе;
- неизбежность устранения конкуренции в ходе монополизации;
- неустойчивость картелей при возрастающей отдаче от масштаба;
- важность доступа к сырьевым ресурсам и удачного географического размещения при высоких (в сравнении с ценой товара) транспортных издержках;
- преимущество вновь входящих на рынок компаний, не имеющих большого «багажа» уже работающих на нем фирм, при закоснении руководства последних.

7.3. Автомобильная промышленность

История автопрома США может быть разделена на несколько периодов:

- 1896—1902 гг. — первоначальный период конкурентной борьбы;
- 1902—1911 гг. — организация картеля вокруг патента Дж. Селдена на автомобиль;
- 1911—1927 гг. — появление двух доминирующих игроков — «Форд Мотор» (органический рост) и «Дженерал Моторс» (за счет горизонтальной интеграции);
- 1928—1940 гг. — технологическая (У. Крайслер) и управленческо-маркетинговая (благодаря А. Слоуну из «Дженерал Моторс») революции;
- 1948—1974 гг. — «золотой век» автомобильной олигополии;
- 1974—1985 гг. — конкурентная война и аккомодация японских конкурентов;
- 1985—2007 гг. — расцвет глобальной олигополии и конвергенция производственных систем;
- с 2008 г. — преодоление последствий экономического и пенсионного кризисов.

Массовое производство в Америке началось с чикагских ското-боен Армора и Морриса¹, текстильных фабрик конца XIX в., заводов компании «Зингер» (Singer) по выпуску швейных машин и Спрингфилдского арсенала. В формировании методов массового производства в автомобильной промышленности ключевыми фигурами были У. Флэндерс, У. Кнудсен², Ч. Соренсен, Г. Форд и братья-архитекторы А. и Ю. Кан, а переломным моментом — строительство завода «Хайленд Парк» в Детройте. Составными частями концепции были:

- рыночная ниша (дешевый автомобиль для массового использования);
- технологичный проект (модель Т с хорошей ремонтопригодностью);
- использование качественных материалов (ванадиевой стали) для достижения лучших технических характеристик среди конкурентов;
- полная взаимозаменяемость узлов, сделанных с малыми допусками;
- логичное размещение операций и оборудования в цехе;
- соответствие проекта здания производственному циклу, просторные помещения и естественное освещение (остекление составляло 75% площади стен);
- применение дорогостоящего высокопроизводительного оборудования (прессов и пресс-форм для штамповки деталей, причем для снижения затрат пресс-формы меняются редко);
- разбиение на простейшие операции;
- использование конвейерной линии.

Главным достижением Г. Форда было повышение в 1914 г. заработной платы рабочего до 5 долл. в день, что позволяло купить собранную модель Т после 16 недель работы. Это налаживало положительную обратную связь, которая в дальнейшем создала важнейшую опору экономического роста в США — общество массового потребления.

Для отрасли в целом была важна введенная Г. Фордом практика исключительного дилерства — запрета на продажу машин конкурентов в салонах дилеров «Форда». Закрепленная в законах штатов

¹ Художественная перспектива на эту отрасль выражена в романе Аптона Синклера «Джунгли».

² У. Кнудсен перенес впоследствии свой опыт на «Дженерал Моторс» и во время Второй мировой войны — в военную промышленность США.

о франшизе, эта практика устранила возможность образования локальных дилерских монополий и перекачивания на их счета большей прибыли отрасли.

Как взлет фордовского производства и соответственно рыночной доли «Форд Мотор», так и скупка автомобильных компаний У. Дюрантом были связаны с нестабильностью первоначальной картельной конфигурации рынка. При наличии денежных средств любой из участников рынка мог выбрать стратегию монополизации¹. У. Крайслер, виртуозно управлявший производством в «Дженерал Моторс», основал свою собственную компанию, превратившуюся в проводника технической революции в отрасль². А. Слоун, ставший руководителем «Дженерал Моторс» после ухода П. Дюпона с этого поста, создал систему, сочетающую децентрализацию и устойчивое управление из штаб-квартиры; предложил потребителям не единичную модель, а линейку не конкурирующих одна с другой моделей, построенную на принципе ценовой дискриминации³.

В развитии автоиндустрии и соответственно самих США сыграли важную роль профсоюзы. Ни в 1920-е, ни в 1930-е гг. никто из руководителей «Большой тройки» автокорпораций не относился к деятельности профсоюзов иначе, чем ожесточенно и враждебно. Секретные осведомители частных детективных агентств, нанятые для запугивания и избиений активистов бандиты, местная полиция были инструментами поддержания статус-кво даже после принятия Закона Вагнера 1935 г. К этому добавлялись дис-

¹ Как показали последующие события, принятые Г. Фордом в 1910–1914 гг. решения были вершиной его делового чутья, вплоть до самой его смерти его действия были далеки от рациональных, что стоило его компании первого места в нарождавшейся олигополии. Сын Генри Форда Эдсел Форд обладал лучшими менеджерскими способностями, но скончался в возрасте 49 лет в 1943 г.

² Конструкторская команда Фредерика Зелера, Оуэна Скелтона и Карла Бриэра включила в проектирование новых моделей фазу эскизного проекта с выполнением инженерных расчетов на бумаге до того, как задумки начнут воплощаться в металле. Эффективная система смазки блока цилиндров, высококомпрессионный двигатель, гидравлические тормоза, независимая передняя подвеска, воздушный и масляный фильтры, первый американский автомобиль, разработанный для снижения сопротивления воздуха и прошедший продувку в аэродинамической трубе, — вот новшества «Крайслер», к концу 1930-х гг. во многом сформировавшие конструктивный облик современного автомобиля.

³ С 1919 г. действовало финансовое подразделение «Дженерал Моторс», выдававшее потребительский кредит покупателям автомобилей в рассрочку. Для стимулирования продаж под руководством А. Слоуна были введены практика принятия в счет цены старых автомобилей, ежегодная смена внешнего вида моделей и создание новых автомобилей под руководством команды специалиста по промышленному дизайну Х. Эрла.

криминация членов профсоюзов, корпоративные «карманные» «трудовые ассоциации», а в качестве позитивного стимула — льготы по покупке жилья, страховка на случай полной нетрудоспособности, широкомасштабные развлекательные мероприятия (клубы, оркестры, спортивные секции и кружки по интересам). Но отсутствие коллективного договора по условиям труда, медицинского страхования, пенсионного обеспечения и нестабильная занятость (не только из-за Великой депрессии, но и вследствие сезонных колебаний) питали забастовочное движение как в 1930-е гг., так и после войны.

Наиболее влиятельной фигурой в отраслевом профсоюзе UAW (United Auto Workers, в который в дальнейшем вошли работники аэрокосмической промышленности и сельскохозяйственного машиностроения) был В. Ройтер. В 1950 г. UAW под его руководством и «Дженерал Моторс» заключили соглашение о пенсии для работников, индексировании заработной платы и субсидировании 50% медицинской страховки. В 1955 г. была достигнута договоренность о дополнительном выходном пособии при увольнении.

Корпоративные пенсионные планы и выходные пособия обеспечивали общественную стабильность, став компромиссным решением, не учитывающим вероятные риски. По своей сути они представляли собой раздел сверхприбылей автомобильной олигополии между компаниями и их рабочими. Пока эти сверхприбыли сохранялись, система работала — гарантия сохранения рабочего места и дохода увеличивает потребление домашних хозяйств, что дает экономике стимул роста.

После входа на американский рынок японских, корейских, европейских автофирм олигополистам пришлось делить рынок не на три, а на большее число компаний. Падение общего уровня юнионизации и появление заводов в районах с дешевой рабочей силой и антипрофсоюзным законодательством (прежде всего Мексика и штаты с законами «открытого цеха») создали разрыв в себестоимости продукции между старыми и новыми производствами, но для того чтобы снизить издержки и начать реализовывать (частную) выгоду, обремененным коллективными соглашениями компаниям требовалось расплатиться с увольняемыми и выходящими на пенсию членами профсоюза. В попытках «избежать расплаты» корпорация «Дженерал Моторс» в 1999 г. выделила в отдельную компанию «Дельфи» производство электрооборудования и других узлов,

вместе с пенсионными планами¹. В 2005 г. «Дельфи» обанкротилась из-за подделки бухгалтерской отчетности, и в 2007 г. «Дженерал Моторс» согласилась принять на себя часть ее обязательств. Великая рецессия, начавшаяся в 2008 г., заставила «Дженерал Моторс» искать финансовой помощи государства. Министерство финансов и «Дженерал Моторс» отказались от выплаты 3 млрд долл.; в результате этого пенсии части рабочих оказались ниже ожидаемых и выплачивались уже государственной Корпорацией пенсионных гарантий. Основной вывод из этих событий заключается в том, что отсутствие всеобъемлющей системы социального обеспечения сделало заложниками прошлых обещаний как работников, так и сами компании. Дополнительным источником проблем становится принципиальная неспособность корпоративных пенсионных фондов рационально и осмотрительно распорядиться накоплениями — при вложении средств на фондовом рынке рецессия одновременно сокращает как текущие прибыли автофирм², так и доходы от инвестиций.

Послевоенный «золотой век»³, породивший бессмертную фразу, которую Ч. Уилсон, бывший президент «Дженерал Моторс», произнес на слушаниях в Конгрессе и которая вошла в общественное сознание: «Что хорошо для «Дженерал Моторс», хорошо для Америки», а компания «Форд Мотор» стала современной высокоорганизованной фирмой, выявил еще одну грань деятельности автомобильной отрасли. Акцентируя внимание на прибыльности, автопроизводители не задумывались о безопасности своей продукции для потребителя. Завершение при администрации Д. Эйзенхауэра наиболее интенсивной фазы строительства автомагистралей, рост показателей автомобилизации, более ранний возраст при покупке автомобиля создали почву для множества ДТП с трагическим исходом, который можно было бы предотвратить, если бы руководители «Большой тройки» поставили безопасность в число показателей, по которым они оценивали подразделения. В общественном движении, требовавшем перемен, наиболее видную роль

¹ То же сделала и «Форд Мотор» со своим подразделением Visteon.

² Характерной чертой автомобильного бизнеса в США является ярко выраженная цикличность, поскольку при спаде конъюнктуры одним из первых решений потребителей становится откладывание покупки нового автомобиля.

³ В 1954 г. непосредственно в отрасли работало 1,54% всех занятых в США (по классификации SIC 1972 г.). К 2010 г. доля занятых (по классификации NAICS 2002 г.) снизилась до 0,5%.

«глашатая» взял на себя Р. Нэyder¹. В борьбе против «могил на колесах» он и его сподвижники смогли приблизить отрасль к более высоким стандартам через законотворчество Конгресса (принятый в 1966 г. Закон о безопасности дорожного движения и дорожных транспортных средств — National Traffic and Motor Vehicle Safety Act²), прямое действие гражданских организаций и создание Администрации по безопасности на дорогах, хотя со временем компании теряют осторожность при создании новых автомобилей и повторяют старые ошибки. В 1965 г. был принят Закон о контроле над выхлопными газами автомашин, а в 1970 г. — Закон Маски (Закон о чистоте воздуха).

В 1967 г. японский автомобиль «Датсун» впервые начал продаваться на американском рынке. Период обострения конкурентной борьбы под воздействием внешних сил и последующего неизбежного расширения олигополии продлился до начала 1980-х гг. Следует все время помнить, что эта ситуация не уникальна, ее динамика подчиняется закономерностям конкуренции, а ее возникновение гарантировано диффузией технологических знаний. В данном случае масштабы передела рыночных долей были бы меньшими, если бы не три обстоятельства:

1) нефтяные кризисы в 1973—1974 и 1979 гг., изменившие структуру спроса на автомобили в пользу малолитражного сегмента, в котором у японских фирм было много моделей;

2) организационно-экономические нововведения, часть из которых Япония заимствовала у США³;

3) свойственная монополистам неэффективность, которая привела к окостеневанию организации и стратегии, а также отставанию технологии и производственной системы в США.

После того как «Дженерал Моторс», «Форд» и «Крайслер» прошли через первую реакцию насмешек над импортом и убедились в серьезности угрозы, был использован весь арсенал мер борьбы с

¹ См., например, статью Р. Нэйдера «Safe car you can't buy». The Nation. April 11. 1959. Cit. by: *Ralph Nader. The Ralph Nader Reader. Seven Stories Press. 2000.*

² Следующим крупным шагом было требование об установке воздушных подушек в Intermodal Surface Transportation Efficiency Act 1992 г.

³ У. Эдвардс Деминг — тотальный контроль качества, Г. Форд — рационализаторство на заводах и соревновательная система. Систему «точно вовремя» (just-in-time) также можно проследить к 1921 г., когда, спасаясь от возможного банкротства, Генри Форд выкупил железную дорогу «Детройт, Толедо & Айронтон», изменил расписание поездов, ускорил перевозки своих грузов и сократил на одну треть товарно-материальные запасы.

иностранными конкурентами, имеющийся в распоряжении государства, включая антитрестовские меры Министерства юстиции, антидемпинговые расследования, обвинения в валютном демпинге, «добровольное» квотирование экспорта. Это не остановило экспансию японских фирм; в 1979 г. компанию «Крайслер» от банкротства и возможной ликвидации спасло предоставление государственных гарантий под займы в размере 1,2 млрд долл. В 1980-е гг. и высшее руководство, и менеджеры среднего звена американских корпораций после многочисленных визитов в Японию, появления японских «трансплантов» в США и открытия совместных предприятий с японскими автопроизводителями¹ поняли, что последние могут обеспечить качество выше, а себестоимость производства ниже, чем на заводах американских фирм, и что их методы и производственную систему необходимо перенимать.

Начался интенсивный период освоения того, что называется «производственной системой Тойоты». Поскольку наряду с фордовским массовым производством это одна из опор современной экономики, приведем ее основные характеристики:

- быстрая переналадка кузнечно-прессового оборудования (с тем, чтобы выравнять флуктуации производства разных моделей и сокращать складские издержки и простой);

- деюнионизация;

- универсализация труда рабочих;

- применение круговой поруки как основного стимула — рабочие сведены в бригады, где высока степень взаимозаменяемости и взаимоконтроля;

- сокращение промежуточных складских запасов за счет немедленной выдачи нарядов (*канбан*) на восполнение запасов по мере их использования;

- «самоэксплуатация» — связь оплаты труда не с тем, сколько работник производит, а с тем, как интенсивно он повышает производительность.

В 1990-е гг.² произошла конвергенция по таким показателям, как количество дефектов на автомобиль и трудозатраты на сборку

¹ Первым крупным совместным предприятием такого рода был завод «НУММИ» во Фримонте, Калифорния (1984).

² В 1980-е гг. «Дженерал Моторс» потратила на модернизацию заводов и модельного ряда более 60 млрд долл. Ее флагманом стал завод «Сатурн» (Трой, штат Мичиган). В 1987 г. корпорация «Крайслер» купила четвертого по размерам автопроизводителя США — «Америкэн Моторс Корп.» — и вместе с ним прибыльную марку «Джип».

7.3. Автомобильная промышленность

одного автомобиля¹. Диффузия технологии и устранение таможенных барьеров способствовали присоединению к олигополии дополнительных игроков, а доступность капитала — слияниям между участниками рынка. В 1998 г. самого слабого американского автопроизводителя поглотила германская «ДаймлерБенц», образовав почти на десять лет трансатлантический автоконцерн «Даймлер-Крайслер» («Крайслер» была продана итальянской «Фиат» в 2007 г.). Международная олигополия получила организационное оформление в виде Альянса автопроизводителей, заменившего существовавшую с 1915 г. Ассоциацию американских автопроизводителей. Над североамериканским интегрированным автомобилестроительным комплексом возник глобальный комплекс, удешевивший производство через аутсорсинг заказов в КНР, Таиланд, Турцию и приблизивший сборку к потребителям на новых рынках.

В первом десятилетии XXI в. автомобильные компании показали, что не способны без активного давления со стороны обеспечивать безопасность своей продукции. «Форд Мотор» был вынужден отозвать сотни тысяч своих автомобилей для замены шин марки Firestone компании «Бриджстоун», а лидер американского рынка «Тойота» в течение примерно 10 лет скрывала выход из-под контроля (неожиданное ускорение) своих автомобилей с электронной связью в цепи акселератора, имевший летальные исходы.

Великая рецессия (табл. 7.9) и проблемы с пенсионным обеспечением привели к банкротству и реорганизации с федеральной финансовой помощью автоконцерна «Дженерал Моторс». Но именно автомобильная индустрия, как и много раз до этого, способствует выходу страны из кризиса.

Таблица 7.9. Роль автопромышленности в структуре занятости США

Показатели	2000	2005	2010
Занятость в автоиндустрии, млн чел.	1,310	1,103	0,678
Доля занятых в автопромышленности, % занятых в экономике США	0,95	0,79	0,50

Источник: GDPbyInd_VA_NAICS_1998—2011. U. S. Bureau of Economic Analysis. Wash., D. C., 2012.

¹ В новой конфигурации мирового рынка сошлись также и цены, что привело к большому убытку компании «Ниссан» и образованию альянса «Рено—Ниссан».

Ведущими автопроизводителями в США являются «Тойота», «Дженерал Моторс», «Хонда», «Рено—Ниссан», «Форд», «Крайслер Групп», «Субару», «Хендай», «Навистар», «Ошкош», «ПАККАР» производят большегрузные грузовые машины и специальную технику.

Используя распространенный среди потребителей и политиков стереотип «безвредности» для природы электрических и гибридных автомобилей, как ведущие автофирмы, так и новые («КОДА», «Эжур Дайнемикс») развернули производство в этом сегменте с активным привлечением субсидий.

Кроме «Вистеон» и правопреемников «Дельфи» поставщиками комплектующих и узлов являются тысячи крупных, средних и мелких предприятий (можно выделить такие фирмы, как «Джонсон Контролс», «ТиАрДаблю Отомоутив Холдингс», «Меритор», «Федерал Могул», «Ханиуэлл», «Роберт Бош», «Лир», «Данахер Корп.», «БоргУорнер», «ДЕНСО», «Технитрол Делавэр», «Отолив ЭйЭс-Пи», «Теннеко Отомоутив», «Дура Отомоутив Системс», «Итон», «Купер-Стандард»). 45,3% себестоимости автосборочных компаний приходится на узлы и агрегаты; 8,7% — на заработную плату. Симптоматично, что затраты на электронные компоненты (1,4% себестоимости) больше, чем затраты на кузова (1,1%).

С момента основания в 1920 г. в «Дженерал Моторс» исследовательского подразделения под руководством Ч. Кеттеринга (изобретателя стартера) до наших дней в отрасли не прекращается проведение НИОКР (табл. 7.10).

Таблица 7.10. Патенты США, выданные компаниям автомобилестроительного комплекса

Производитель автомобилей	2007	2011	Производитель комплектующих	2007	2011
«Дженерал Моторс»	538	1092	«ДЕНСО»	753	631
«Тойота»	415	1098	«Бош»	568	615
«Хонда»	677	963	«Континентал Отомоутив»	0	141
«Форд»	351	441	«Дельфи»	356	139
«Ниссан»	299	191	«Итон»	121	122
«Даймлер»	130	88	«Отолив»	49	96

Источник: Patenting By Geographic Region (State and Country). Breakout By Organization, Count of 2007—2011 Utility Patent Grants, By Calendar Year of Grant. U. S. Patent and Trademark Office, Wash., D. C., 2012. URL http://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/asgstc/all_ror.htm.

Несмотря на то что автомобиль как механическое изделие близок к порогу совершенства на современном уровне техники, равно как и технология его производства, возможности отрасли далеко не исчерпаны. Компании постоянно расширяют применение электронных микроконтроллеров и программного обеспечения, и это сулит не только рост потребления, но и появление неизмеримых дополнительных рисков при эксплуатации. В дополнение к упомянутому примеру компании «Тойота» нужно сказать, что в 2012 г. компания «Гугл» получила разрешение штата Невада на испытания автомобиля с автоматическим управлением.

7.4. Химическая промышленность, фармацевтика и биотехнология

При изучении химической промышленности и связанных отраслей читатель должен постоянно помнить о том, что границы этого комплекса отраслей подвержены изменениям. XIX век открыл перед человечеством возможность синтеза нужных веществ в результате химических реакций вместо неглубокой переработки сырья минерального, растительного или животного происхождения. В XX в. прогресс шагнул дальше, обеспечивая хозяйственную систему широчайшим разнообразием материалов, получаемых в первую очередь из нефти и нефтепродуктов методами органического синтеза с применением катализаторов. С 1970-х гг. интенсивно развивается биотехнология, возвращающая живые организмы в производственный цикл, с 1990-х гг. — в фармацевтику, а с начала XXI в. — и в химию полимеров. В связи с этим фармацевтическую, нефтехимическую, агrobiотехнологическую промышленность, базовую химию и химию полимеров необходимо рассматривать как грани одного комплекса, различающиеся методами производства, интенсивностью НИОКР, капиталоемкостью и требуемым сырьем, но доступные для горизонтальной или вертикальной интеграции практически в любую сторону¹.

Химические компании, возникшие в США до Первой мировой войны, в основном специализировались на неорганической химии. Отставание от лидировавшей на мировом рынке Германии сохра-

¹ В 2007 г. на психотропные лекарства и транквилизаторы в США приходилось 29,2 млрд долл. продаж, на противораковые — 28,5, третьим по продажам (25,5 млрд долл.) был полиэтилен. *Источник:* U. S. Economic Census 2007, EC073112. U. S. Census Bureau, Wash., D. C., 2011.

нялось до Первой мировой войны. Химики основанного в 1861 г. немецкого концерна «БАСФ» («Бадише Анилин унд Сода Фабрик») нашли способ производить анилиновые краски, и к началу XX в. за такими фирмами, как «БАСФ», «Хехст» и «Байер», было 90% мирового рынка красителей. Имея высокообразованные кадры и внутрифирменные исследовательские лаборатории, немецкие химические концерны систематически совершенствовали технологию и открывали новые соединения. Власть картелей над мировыми рынками позволяла получать сверхприбыли, но эти сверхприбыли не тратились полностью, а находили применение в расходах на НИОКР. Выход американских компаний на сопоставимый уровень организации произошел только в конце 1920 — начале 1930-х гг. После Первой мировой войны немецкие химические фирмы объединились в концерн «ИГ Фарбениндустри». После Второй мировой войны концерн был разделен, и компании «БАСФ», «Байер» и «Хехст» вернулись в США.

Во время Первой мировой войны «Доу Кемикал» из-за прекращения импорта химической продукции из Германии и роста военных заказов расширила ассортимент производимой продукции, выпуская фенол и магний. Как и отрасль в целом, «Доу Кемикал» выиграла от решения американского Конгресса аннулировать патенты германских химических концернов (в том числе на аспирин и барбитураты), а также от послевоенного повышения ввозных таможенных пошлин¹. Появление первых пластмасс на основе фенолформальдегидных смол (бакелит²) увеличило продажи компании, ставшей крупнейшим поставщиком фенола. «Доу Кемикал» сохранила независимость перед лицом возможного поглощения компанией «ДюПон», потому что Г. Доу пригрозил уйти из компании и забрать с собой инженеров. После смерти Г. Доу и передачи руководства его сыну У. Доу были усилены, как и в других крупных американских корпорациях того времени, НИОКР в исследовательских лабораториях компании. В 1933 г. «Доу Кемикал» включилась в технологическую цепь автомобилестроительной и нефтеперерабатывающей промышленности, поставляя бром для «Этил» — совместного предприятия «Дженерал Моторс» и «Стандард Ойл оф Нью-Джерси»³, выпускавшего антидетонационную присадку для

¹ В 1922 г. в США был принят закон Фордни—МакКамбера, обязывавший продавать импортные химические товары по тем же ценам, что и произведенные в США.

² Изобретен в 1909 г. Бекеландом.

³ Сейчас известна как «ЭксонМобил».

бензина — тетраэтилсвинец. С 1932 по 1937 г. в «Доу» было налажено производство полистирола. К этому же периоду относится изобретение поливинилхлорида (ПВХ), являющегося одним из ключевых полимеров современной экономики¹.

Перед Второй мировой войной «Доу Кемикал» располагала крупнейшим заводом по производству магния из морской воды во Фрипорте, Техас, и обеспечивала более 80% всего выпуска магния в США. Кроме того, был налажен выпуск критически важного синтетического стирол-бутадиенового каучука.

В послевоенные годы «Доу Кемикал» развивалась в основном за счет органического роста² внутреннего рынка и экспансии на зарубежных рынках³. Очевидно, что часть зарубежных совместных предприятий (СП) представляла собой возврат к старой практике международной картельной организации. В 1960 г. было приобретено фармацевтическое подразделение («Эллайд Лэбз»), к которому были присоединены и два купленных производителя вакцин, но масштабы достижений оставляли желать лучшего. К 1980-м гг. диффузия технологии позволила иностранным нефтехимическим предприятиям (в первую очередь из Саудовской Аравии и стран Персидского залива) выйти на рынок и понизить норму прибыли. В качестве реакции руководство компании решило в 1978 г. сократить свое присутствие на этом рынке и сконцентрироваться на проникновении на высокоприбыльные рынки лекарственных средств, агрохимикатов и бытовой химии.

К 1986 г. «Доу» закрыла заводы по производству дешевых пластмасс и продала многие свои подразделения, включая нефтегазовые поля, доли в СП, производство брома. Одновременно начались приобретения фирм, в том числе в области агробиотехнологии, очистки воды и автомобильных герметиков. Сегодня подразделение «Доу Агросайенсиз» (с 1989 по 1997 г. — СП с «Эли Лилли») обладает большой долей мирового агробиотехнологического рынка. Попытки «Доу» выйти на рынок лекарств успеха не принесли.

¹ Экструзией ПВХ производят трубы, литьем под давлением получают детали сложной формы.

² Для того чтобы гарантировать нефтехимическим заводам во Фрипорте, Веласко (Техас) и новому заводу в Батон-Руж (Луизиана) доступ к сырью, компания приобрела обширные участки на нефтегазовых месторождениях и построила восьмисоткилометровый трубопровод.

³ В 1954 г. было основано совместное предприятие в Японии («Асахи-Доу»). В 1958 — с «БАСФ», в 1959 с французской «Пешине». Были построены заводы и сбытовые объекты в Голландии, Италии, Бразилии, Греции, Южной Корее, Югославии.

В 2001 и 2009 гг. «Доу Кемикал» приобрела два американских химических концерна — соответственно «Юнион Карбайд» и «Ром&Хаас», обозначая очередной виток монополизации в данной отрасли.

Подразделение «Юнион Карбайд», крупнейший производитель антифриза (этиленгликоля), вошло в историю выбросом метилизотиоцианата с завода в Бхопале, Индия, в декабре 1984 г. (более 3 тыс. погибших, десятки тысяч искалеченных).

Основанная в 1898 г. «Юнион Карбайд Ко.» производила карбид кальция для металлургической промышленности, используя, как и «Доу», электролитический метод. Побочный продукт этого производства, ацетилен, нашел применение в сварке. С 1906 г. «Юнион Карбайд Ко.» поставляла феррохром и другие ферросплавы металлургическому комплексу Америки. В 1917 г. слиянием четырех компаний (производивших карбид кальция, ацетилен, кислород и оборудование для сварки, графитовые электроды и электробатареи и фары) была создана технологически интегрированная корпорация «Юнион Карбайд & Карбон». С 1919 г. корпорация стала производить этилен и тем самым вышла на связанные рынки этиленгликоля, полиэтилена, полистирола, ПВХ. Для обеспечения господства на рынках США в 1920-е гг. «ЮСиСи» приобретала своих конкурентов. Покупка в 1926 г. ванадиевой шахты, горнообогатительного и плавильного заводов в Колорадо открыла для «Юнион Карбайд» в ходе Манхэттенского проекта возможности работы на государственный спрос в урановом оружейном и топливном цикле.

К 1957 г. у «Юнион Карбайд» было более 400 заводов в США и Канаде, а также филиалы в других странах. Основным продуктом по стоимостному объему для корпорации был полиэтилен. Конкуренции с «дюПон» в разработке и коммерциализации новых полимеров корпорация не выдерживала; в середине 1960-х гг. началась диверсификация в совершенно не связанные отрасли. Купив компании по производству матрасов, лазеров, медицинских систем, электроники, дезодорантов, подгузников, автомобильных радиаторов, ювелирных изделий, лову креветок, «Юнион Карбайд» превращалась в конгломерат. Параллельно, правда, осуществлялись инвестиции в мощности атомного оружейного цикла, углехимическое производство, производство присадок для моторных масел и химикатов для нефтедобывающей промышленности. Корпорация была малоуправляемой¹. С 1977 г. руководство «Юнион Карбайд»

¹ В 1971 г. она стала предметом скандала вокруг десятилетней истории безуспешных жалоб жителей на загрязнение от завода ферросплавов в Мариетте, Огайо.

распродавало непрофильные активы и вернулось практически к тому кругу товаров, с которого начинался путь холдинга в 1917 г. После катастрофы в Бхопале основную угрозу для компании представляли не иски пострадавших и индийского правительства, а корпоративный рейдер С. Хейман. Чтобы получить капитал, необходимый для защиты от захвата, корпорация продала в экстренном порядке семь отделений и здание штаб-квартиры и залезла в долги. В рецессию 1990—1991 гг. под давлением процентных выплат и убытков корпорация вновь занялась продажей, расставшись с четырьмя подразделениями. Оставляя за скобками трагедию Бхопала, можно заключить, что «Юнион Карбайд» не смогла преодолеть нарастающее давление конкурентов, не имея запаса средств ни для миграции на более прибыльный рынок, ни для горизонтального слияния.

Подразделение «Ром & Хаас» производит более сотни наименований полимеров, ионообменных смол, катализаторов и других специальных химикатов. «Ром & Хаас»¹ достигла успеха после открытия в 1934—1935 гг. в материнской компании в Германии и тайной передачи в США технологии изготовления полиметилметакрилата (плексигласа). После Второй мировой войны компания не смогла создать прибыльных подразделений ни в фармацевтике, ни в промышленности синтетических волокон. С 1962 по 1974 г. она скрывала смерти работников от рака легких, вызванные их работой на заводе по производству ионообменных смол в Брайдсбурге, Пенсильвания. С 1982 г. «Ром & Хаас» вышла на рынок фоторезиста и других химикатов для микроэлектронной промышленности. При поглощении «Ром & Хаас» в 2009 г. часть бизнеса последней (плексиглас, фторопласты, серосодержащие вещества, перекись водорода и т.д.) отошла французской «Аркема» (образовавшейся из слияния химических предприятий нефтеконцернов Total Fina и Elf Aquitaine).

Корпорация «Сайтек» производит фосфины (используются для фумигации), смолы и специальные добавки, порошковые покрытия, химикаты для добычи глинозема и драгоценных металлов, композитные материалы, полимерные клеи. Ее история не менее поучительна, чем история «Юнион Карбайд». Предшественник «Сайтек», образованная в 1907 г. компания «Америкэн Цианамид», начинала

¹ Возникла как американский филиал немецкой фирмы, поставлявшей кожевенной промышленности энзимы и химикаты для дубления, и отделилась от материнской компании в ходе охоты на кайзеровскую «пятую колонну» в США в Первую мировую войну.

свой путь с производства удобрения цианамид электродуговым способом Фрэнка—Каро из карбида кальция. Первый завод был построен в Онтарио с тем, чтобы пользоваться дешевым электричеством от станции на Ниагарском водопаде. С 1916 г. компания производила также аммофос. В 1922 г. логичным технологическим шагом в ответ на падение спроса на удобрения стал выпуск цианидов для золотодобывающей промышленности и синильной кислоты для резинотехнической индустрии. Компания смогла приобрести (в обмен на свои акции) производителей красок, серной кислоты, других неорганических соединений. В 1930 г. была сделана самая важная покупка — фармацевтической фирмы «Ледерле Антитоксин Лабораториз». Вторая мировая война трансформировала это подразделение в мощный научно-производственный центр, поскольку «Ледерле Лэбз» поставляли в войска вакцины от дифтерии, столбняка и тифа, а также обеспечивали поставки плазмы крови. Очень скоро государство заставило расширить ассортимент продукции из-за неотложной потребности в пенициллине и сульфаниламидных препаратах. В 1947 г. в «Ледерле» был синтезирован витамин В, в 1948 г. Г. Дуггар выделил антибиотик ауреомицин (хлортетрациклин), а к 1953 г. фирма уже производила большие количества тетрациклина. В 1954 г. компания начала выпускать вакцину от полиомиелита. Кроме фармацевтики компания диверсифицировалась в бытовую химию. Как и другие уже обсуждавшиеся химические компании, «Америкэн Цианамид» приняла решение сосредоточиться на лекарствах и агробиохимии, тем более что в 1970-е гг. компания стала первой, кто обнаружил и смог коммерчески использовать положительную реакцию в виде привеса домашнего скота и птицы на небольшие дозы антибиотиков¹. В 1992 г. компания «Америкэн Хоум Продактс» купила «Америкэн Цианамид». В 1993 г. все, что оставалось в химическом секторе у «Америкэн Цианамид», было продано в собственность акционеров под названием «Сайтек». В 1990-е и 2000-е гг. от «Америкэн Цианамид» одна за другой отделялись и продавались на сторону подразделения².

¹ Эта практика чрезвычайно опасна для человечества, поскольку вырабатывает у микроорганизмов устойчивость к антибиотикам. Несмотря на это, регулирующие инстанции в США (FDA) не спешат с ее ограничением, поддаваясь лоббированию агропромышленного комплекса и агрохимических корпораций.

² Сельскохозяйственная часть отошла «БАСФ», потребительские товары — «Проктер&Гэмбл», фармацевтическим производством сейчас, после поглощения «Уает» (ранее «Америкэн Хоум Продактс»), владеет «Пфайзер».

После разделения в 1912 г. и Первой мировой войны компания «дюПон» стала образцом корпорации с высокоорганизованным исследовательским процессом и активной коммерциализацией изобретений. Ее выход на рынок искусственных и синтетических волокон с вискозой не был сознательным, поскольку первоначальная цель экспериментов заключалась в совершенствовании нитроцеллюлозы. В начале 1930-х гг. исследовательская группа под руководством У. Карутерса изобрела нейлон. В сотрудничестве с лабораториями «Дженерал Моторс» была разработана быстросохнущая нитроэмаль Дисо. В это же время «дюПон» начала выпускать важнейший пигмент (двуокись титана). При работе по Манхэттенскому проекту в «дюПон» изобрели политетрафторэтилен (тефлон), обладающий крайне низким коэффициентом трения. Приоритетная для США предвоенная чрезвычайная программа разработки синтетического каучука в «дюПон» дала результат в виде изобретения неопрена. После Второй мировой войны прибыль от продажи нейлона обеспечила «дюПон» стабильным источником финансирования для дальнейших НИОКР. Не все проекты удавались: дакрон и майлар (полиэтилентерефталатовые волокно и пленка), орлон (полиакрилонитриловое волокно), лайкра были весьма прибыльны, синтетическая кожа («корфам») — нет. В середине 1970-х гг. компания обнаружила, что конкуренты подключились к выпуску синтетических волокон, в результате чего цены и объем продаж упали. Тем не менее в портфеле «дюПон» имелись другие изобретения, обслуживавшие уже не частный, а государственный спрос. Высокопрочный арамидный полимер «кевлар», изобретенный Ст. Кволек в 1964 г., и огнестойкий «номекс» стали новой технологической ступенькой, которую «дюПон» заняла, опередив многих конкурентов. В 1980-е гг. компания занималась диверсификацией в связанные отрасли и созданием сети олигополистических альянов под прикрытием Закона о совместных НИОКР 1984 г. Попытка выйти на рынок фармацевтики через совместное предприятие с «Мерк» не смогла сформировать необходимую сеть «продавцов», убеждающих врачей в пользе лекарств компании, в результате чего «дюПон» была вынуждена продать фармацевтическое подразделение фирме «Бристол-МайерсСкуибб». В настоящее время «дюПон» прежде всего агrobiотехнологическая и агрохимическая компания; вторым по значению источником доходов является подразделение, продающее двуокись титана, третьим — лакокрасочное подразделение.

Фармацевтический сектор изучаемого межотраслевого комплекса в США развивался весьма своеобразно. В Европе мы можем найти химические компании, которые синтезировали новые соединения и обнаруживали их фармацевтическое действие; финансируемые государством (Институт Пастера в Париже) или теми же компаниями (Институт Коха в Берлине) микробиологические лаборатории, систематически перебиравшие способы борьбы с микроскопическими патогенами. В США этого не было. В XIX в. «СмитКлайн & Френч», «Эбботт Алкалоид Ко.», «Пфайзер», «Эли Лили», «Апджон», «Бристол-Майерс», «Плоу», «Уорнер», «Стерлинг Драг», «Уильям Проктер» и десятки других фирм занимались продажей опиатов и «патентованных» средств, куда, кроме уже перечисленных опиатов, входили растительные экстракты, настойки и эликсиры, естественно, на спиртовой основе. Пользуясь отсутствием в США какого-либо контроля со стороны федерального правительства, нарождающаяся фарминдустрия не стеснялась ни в рекламе, ни в разбавлении средств неподходящими ингредиентами¹.

Всегем немного компаний (такие, как «Пауэрс & Уэйтмэн», «Розенгартен & Санз», «Эдвард Р. Скуибб») производили еще и химические продукты. Во время Гражданской войны «Пауэрс & Уэйтмэн» сделали состояние на поставках хинина. Позже к хинину добавились, как уже упоминалось, бром и хлороформ. «Мерк», действовавшая как филиал немецкой компании, обладала большим потенциалом, но собственное производство в Рауэй, Нью-Джерси, создала только в 1903 г.

В 1902 г. еще одна атипичная фармацевтическая компания, «Парк Дэвис», открыла первую в США исследовательскую лабораторию в отрасли, занимавшуюся помимо традиционной задачи усовершенствования алкалоидов и разработкой сывороток-антитоксинов. В дальнейшем эта фирма внедряла в производство витамины, гормоны, антигистаминные препараты, лекарства от проказы, эпилепсии и сифилиса, открыла антибиотик широкого

¹ Британия приняла Закон об инспекции и контроле лекарственных средств в 1875 г. В Соединенных Штатах для принятия Закона о продуктах и лекарствах (Food and Drug Act) погребовались еще 31 год и публикация уже упоминавшегося романа Аптона Синклера «Джунгли». Даже после 1906 г. у инспекторов не было права, а у компаний обязанности тестировать лекарства до их выпуска на рынок. В 1937 г. «Массенгилл Ко.» выпустила на рынок сульфаниламид в жидкой форме, разбавив его диэтиленгликолем. Через несколько недель жертв было уже 107, в основном дети. В 1938 г. был принят Закон о продуктах, лекарствах и косметике, потребовавший научного подтверждения безопасности лекарств.

действия стрептомицин (1947) и запатентовала хлоромицетин (1949).

Государство практически насильно втянуло фармацевтические фирмы Америки в XX в., подключив к программам выпуска пенициллина, сульфаниламидных препаратов и других жизненно необходимых лекарств.

После войны фармкомпании США эксплуатировали достижения «революции антибиотиков» и поддерживали монопольно высокие цены на антибиотики и другие лекарства. В 1967 г. на «Америкэн Цианамид», «Пфайзер» и «Бристоль-Майерс» наложили штрафы за сговор на рынке тетрациклина. Тем не менее лаборатории синтезировали новые молекулярные соединения, расширявшие возможности медицины.

Требовательное государственное регулирование лекарственных препаратов создало среду, в которой фирмы были вынуждены доказывать эффективность и безопасность своей продукции научно обоснованными лабораторными и клиническими испытаниями, а также выдерживать высокие стандарты стерильности, стабильности и качества на производстве. Необходимо помнить, что подвигнуть Конгресс на принятие строгих мер регулирования заставил потенциально катастрофический эпизод, связанный с лекарством «талидомид»¹.

В 1970-е гг. большинство крупных компаний пропустило мимо революционные изменения в связи с открытием рекомбинантной ДНК и моноклональных антител. Контроль компаний над сбытом позволил им в конце концов купить и интегрировать основанные учеными из университетов биотехнологические фирмы в свою корпоративную структуру либо держать эти фирмы в качестве подрядчиков, не принимая на себя риск неудачи их проектов.

В 1983 г. Конгресс принял Закон о лекарствах от редких болезней (Orphan Drug Act), предоставивший компаниям налоговый кредит и исключительные права на сбыт на семь лет при выводе на

¹ В 1960 г. компания «Ричардсон-Меррелл» купила у немецкой «Хеми Грюненталь» права на продажу в США талидомида — успокоительного для беременных женщин и подала заявку в FDA. Доктор Франсес Олдэм Келси не допустила это лекарство на американский рынок, поскольку из Европы стали поступать сведения о *тысячах* врожденных уродств при использовании талидомида. В 1962 г. были приняты поправки Кеффера—Харриса, установившие, что у лекарств должна быть доказана как безопасность, так и эффективность, производители обязаны отчитываться о побочных эффектах, а клинические испытания на людях не могут проводиться без одобрения FDA и информированного согласия испытуемых.

рынок лекарств от редких болезней. В 1984 г. был принят Закон Хэтча—Ваксмана, увеличивший сроки патентной защиты лекарств. Исследования в лабораториях фармкорпораций на основе открытий действия серотонина в мозгу и других биохимических процессов приводят к появлению нового поколения психоактивных лекарств, которые пропагандируются среди терапевтов и населения. Компании проводят переоценку портфелей лекарств.

В 1990 и 2000-е гг. волна слияний и поглощений формирует глобальную олигополию с существенно меньшим числом участников. Исследования концентрируются на лекарствах, «облегчающих» состояние раковых больных и людей, имеющих аутоиммунные заболевания, антихолестерольных препаратах, транквилизаторах и антидепрессантах.

В самой критической части фармацевтики (поиске новых антибиотиков) исследования резко сокращаются (в 1990 г. над ними работало 18 компаний, в 2010 г. — всего четыре). В связи с приобретением патогенными бактериями резистентности к антибиотикам (в том числе из-за использования в животноводстве) увеличивается риск лавинообразного роста смертности от инфекций.

Биотехнологическая отрасль по своему укладу частично похожа на отрасль — предшествующего локомотива американской экономики — микроэлектронную промышленность. В обеих отраслях существует гибкий промышленный процесс, позволяющий получать конечную продукцию с широким диапазоном свойств. В выпуске интегральных микросхем это фотолитография; в биотехнологии — получение моноклональных антител в лабораторных мышах («биореакторах»).

Крупнейшие кластеры биотехнологических компаний в США привязаны к ведущим университетам и научным центрам, исторически занимавшимся генной инженерией, биохимией и эпидемиологией. Распространение знаний за стены университетов шло в форме поиска учеными внешнего финансирования для воплощения в жизнь идей диагностики и лечения наиболее опасных болезней человека. Потребитель находился тут же рядом, в клиниках университетов.

Отличает эту отрасль то, что многие слияния и поглощения крупными концернами (в том числе европейскими) были совершены после появления и одобрения FDA удачных культур моноклональных антител, когда риск был существенно сокращен. Сейчас биотехнологические подразделения в основном входят в верти-

кальную и комплементарную интеграцию фармгигантов. Пример комплементарной интеграции — «Амген», выпускающий рекомбинантный дарбэпоэтин альфа для лечения анемии и «цинакальцет» для лечения гиперпаратироидизма — оба состояния характерны для больных с дисфункцией почек; лечение идет из бюджета «Медикэр».

Биотехнология относится к числу отраслей, в которых транснационализация затруднена. Все этапы исследований требуют, при своей высокой трудоемкости, строгого, терпеливого, дисциплинированного выполнения протоколов безопасности, стерильности и одновременно проявления недюжинной интуиции и опыта. Это еще одна причина, по которой биотехнологические кластеры образуются рядом с университетами. Наличие у таких крупных компаний, как «Эбботт», производственных мощностей в Пуэрто-Рико (у «Джонсон & Джонсон» — в Ирландии) и соседство Сан-Диего с мексиканской Тихуаной удешевляют труд лаборантов. Заводы располагаются также в районах, где могут быть обеспечены субконтрактные поставки лабораторных животных. Самой важной страной, поставляющей в США наибольший объем продукции (на 1,2 млрд долл. в 2008 г.), является Ирландия¹.

Непосредственным результатом притока идей извне стало сокращение объемов патентования в США. Можно искать разнообразные дополнительные причины этого явления, в том числе:

- переход биотехнологических компаний под контроль европейских и американских «старых» гигантских концернов в конце 1990-х — 2000-е гг. с неизбежными увольнением или демотивацией ключевого персонала;
- рост концентрации капитала на биотехнологических рынках и одновременное уменьшение заинтересованности фирм в инновациях;
- завершение «эксплуатации» очередного этапа научно-технического прогресса в биотехнологии и достижение «точки насыщения», для выхода за которую потребуются новый подход и существенные инвестиции.

Вместо разработки новых лекарств не менее 21 биотехнологической организации в настоящее время работает над агрофарма-

¹ Кроме «Джонсон & Джонсон», в Ирландии свое производство имеют «Эбботт Лабораториз» и, конечно же, ирландская «Элан Фармасьютиклз». Дополнительным преимуществом Ирландии является более либеральный налоговый режим.

цветическим производством уже имеющихся средств (вакцин, ферментов, коллагена, моноклональных антител) в животных и растительных организмах-носителях: льне, табаке, рисе, кукурузе, бобах, картофеле, ячмене, альфальфе, молочных козах, коровах, овцах. Исходя из опыта внедрения генно-модифицированных растений в сельское хозяйство¹ можно предположить, что риск переноса генов за пределы контролируемых популяций-производителей чрезвычайно велик.

7.5. Микроэлектронный комплекс

Микроэлектронная продукция весьма разнообразна по товарному ассортименту. Дифференциация тем не менее не усложняет задачу анализа, поскольку детерминируют развитие отрасли всего пять товарных рынков, первыми вбирающие в себя самые современные производственные технологии и концентрирующие значительные финансовые ресурсы. Это микропроцессоры общего назначения, микросхемы флэш-памяти, микросхемы оперативной памяти (сегмент ДЗУПВ — динамических запоминающих устройств с произвольной выборкой), процессоры цифровой обработки сигналов (ЦОС) и интегральные микросхемы с программируемой логикой (ПЛИС). Вокруг этих рынков строится микроэлектронный рынок в широком смысле.

С точки зрения экономики разделение рынков в микроэлектронике обусловлено не различиями в технологии, а обладанием интеллектуальной собственностью на топологию интегральных схем. Единый в основе своей фотолитографический процесс превращает межрыночные барьеры в функцию способности компаний удерживаться на шаг впереди конкурентов в разработке более производительных и менее энергоемких интегральных схем (ИС).

Наибольшее значение на мировом масштабе ИС традиционно имеют два рынка: оперативной памяти и микропроцессоров. Фирмы из США изначально доминировали на обоих. Однако в 1976 г. японские компании под руководством государственной корпорации «ЭнТиТи» приступили к работе над проектом VLSI, в результате которого фирмы-участницы получили в свое распоряжение са-

¹ «Дело StarLink», когда аллергенная ГМ-кукуруза, одобренная только для корма скоту, была обнаружена в лепешках тако.

Выводы

мые совершенные на то время технологии и методы организации производства, позволяющие резко нарастить полезный выход годовых микросхем.

Японские фирмы приняли единственное правильное в тот момент решение — выходить на рынок стандартизированной продукции, на котором «окопались» неэффективные и негибкие американские фирмы, защищенные от конкуренции и пользующиеся плодами установления высоких цен. К 1983 г. японские фирмы достигли весьма существенных результатов в проникновении на рынок США. Это вызвало ожесточенное сопротивление сначала отдельных фирм, а затем и всего государства.

Несмотря на торговую войну, американские компании (кроме «Майкрон Текнолоджи») покинули рынок оперативной памяти и перешли на более прибыльные рынки. В 1990-е гг. из-за появления новых конкурентов (Южной Кореи и Тайваня) на рынке ДЗУПВ произошел обвал цен, после чего там сформировался международный картель.

Лидер микроэлектронной промышленности США «Интел» до настоящего времени сохраняет господство на рынке микропроцессоров, «ЭйЭмДи» традиционно занимает 2-е место. В 2000-е и 2010-е гг. появление мобильных устройств (смартфонов и планшетов) добавило третьего конкурента — компанию «ЭйАрЭм», лицензирующую топологию своих микропроцессоров сторонним фирмам.

Появление электрически перезаписываемой (флэш) памяти создало для всех производителей (включая «Интел») не требующий долгой разработки гарантированный (из-за ограниченного числа циклов перезаписи) рынок.

Американская компания «Тексас Инструментс» выступает мировым лидером в производстве процессоров ЦОС, а «Зайлинкс» и «Альтера» (обе из США) — лидерами в производстве микросхем ПЛИС.

Выводы

1. Смена отраслей — локомотивов экономического роста представляет собой закономерный процесс. От текстильной промышленности и черной металлургии США перешли к автомобильной, аэрокосмической, химической и фармацевтической промышленности, но их сохранение в США зависит от темпов международной диффузии

7. Обрабатывающая промышленность

- технологии и формирования мировых олигополистических группировок.
2. С точки зрения технологии в обрабатывающей промышленности завершается насыщение объединенными в сети связи ЭВМ и микроконтроллерами. За последние 15 лет образовался единый комплекс химии, фармацевтики и биотехнологии с привлечением традиционной американской отрасли специализации — сельского хозяйства.
 3. С середины 1980-х гг. по настоящее время отрасли промышленности одна за другой переходят на производственную систему «Тойота».
 4. Действуя в собственных интересах, фирмы из США предпочитают экономить на заработной плате и переводить производства в штаты с антипрофсоюзным законодательством или в развивающиеся страны. Эта стратегия уменьшает экономический потенциал общества массового потребления в США. В процессе ликвидации старых производств и урегулирования обязательств перед профсоюзами некоторые крупнейшие корпорации Америки вынуждены прибегать к процедуре банкротства и (или) государственной помощи.
 5. Американская обрабатывающая промышленность сейчас, более чем когда-либо до этого, является не совсем «американской». Немецкие (химия, машиностроение, автомобилестроение), французские и швейцарские (химия, фармацевтика), бразильские (пищевая и сталелитейная промышленность), мексиканские (цементная индустрия), бельгийские (базовая химия) фирмы и компании из других стран располагают заводами на территории США, способны обслуживать американский частный и государственный спрос и при большом желании — воспринять прорывные достижения, которые может породить научный сектор США.
 6. Изменение международной конкурентоспособности обрабатывающей промышленности зависит как от темпов прогресса технологии, так и от динамики соотношения заработной платы в США и заработной платы в новой «мировой кузнице» — КНР. От того, каким будет уровень оплаты труда в Китае, зависит рентабельность разных вариантов размещения обрабатывающего производства, доступных руководителям крупнейших корпораций.

Контрольные вопросы и задания

1. В каких штатах компании предпочитают размещать новые производственные предприятия и почему?

Контрольные вопросы и задания

2. Когда и за счет каких мероприятий происходила модернизация американской сталелитейной промышленности?
3. Почему фармацевтические компании получают высокую прибыль?
4. Как повлияла на химическую промышленность США катастрофа в Бхопале?
5. Почему компания «Интел» сохранила лидерство в микроэлектронной промышленности?
6. Назовите вспомогательные отрасли, которые вносят наибольший вклад в конкурентоспособность американской обрабатывающей промышленности.

8

Добывающая промышленность и энергетика

8.1. Современное состояние добывающих отраслей / 8.2. Механизмы регулирования сырьевого сектора / 8.3. Топливо-энергетический комплекс

Несмотря на то что главные экономические приоритеты США связаны с наукоемким и высокотехнологичным промышленным производством на основе опережающего развития транспорта, информационных технологий и телекоммуникаций, существенную роль в хозяйственном развитии страны продолжают играть добывающие отрасли.

Именно в этом секторе происходят освоение и разработка многочисленных месторождений полезных ископаемых, обеспечивается первичным сырьем и энергией материальное производство, развиваются дорогостоящие элементы базисной хозяйственной инфраструктуры, поддерживаются сохранение стабильного уровня благосостояния населения и экономическое развитие различных природных регионов страны. При этом американская экономика продолжает потреблять значительно больше первичного минерального сырья и энергии, чем в других развитых странах.

8.1. Современное состояние добывающих отраслей

Значение продукции сырьевого комплекса

Для добывающей промышленности США характерны большое разнообразие добываемого минерального сырья и топлива, а также относительно крупные масштабы их добычи¹. Как показано на рис. 8.1, к 2012 г. на 1-м месте по стоимости находилась добываемая в США сырая нефть — 49%, на второй позиции был природный

¹ Подробнее вопросы использования природно-ресурсной базы американской экономики рассмотрены в гл. 1.

8.1. Современное состояние добывающих отраслей

газ — 23%, далее следовали топливный уголь — 10% и разные виды неметаллического сырья, включая удобрения и строительные материалы, — 10%. На последнем месте находились руды цветных и черных металлов, доля которых составляла всего 8%. Около $\frac{3}{4}$ стоимости добываемых в США металлов приходится на железо, медь и молибден, руды которых в достаточных количествах и нужного качества имеются на собственной территории страны. Благодаря богатым россыпным месторождениям Аляски США занимают 3-е место в мире по объему добычи золота (8,8%) после Китая (13,0%) и Австралии (9,8%), заметно опережая ЮАР (7,8%) и Россию (7,5%). В 2011 г. стоимость добытого на американских приисках золота составила 12,2 млрд долл.

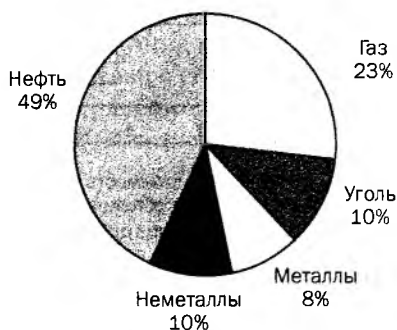


Рис. 8.1. Стоимостная структура внутренней продукции топливно-сырьевого комплекса США в 2012 г.

Источники: Mineral Commodity Summaries 2013. Wash., U.S. Department of the Interior, January 2012. P. 8; Annual Energy Review 2011. Wash., U.S. Department of Energy, October 2012. Table 3.2. P. 71.

Остальные виды металлов либо добываются в США в ограниченных объемах, либо импортируются. В случае возникновения критических международных ситуаций возможная нехватка шести из них, входящих в группу важнейших специальных стратегических материалов: кобальта, никеля, хрома, марганца, металлов платиновой группы и олова, по оценкам американских специалистов может существенно нарушить функционирование ведущих оборонных и гражданских наукоемких отраслей американской промышленности.

Данные рис. 8.2 показывают, что доля совокупной добавленной стоимости отраслей основного сырьевого потребления в структуре

8. Добывающая промышленность и энергетика



Рис. 8.2. Нетопливное минеральное сырье в экономике США в 2000 и 2012 гг.

По данным следующих источников в текущих ценах: Mineral Commodity Summaries. 2001. Wash., U.S. Department of the Interior; January 2001. P. 5; Mineral Commodity Summaries. 2013. Wash., U.S. Department of the Interior; January 2013. P. 5.

ВВП США с 2000 по 2012 г. даже на фоне стремительного роста цен последних лет снизилась с 18,2 до 15,2%, а общая стоимость национальной добычи первичного нетопливного минерального сырья возросла в 1,9 раза и достигла 76,5 млрд долл. При этом стоимость такого минерального сырья, добытого в США, в 9,4 раза превышала стоимость аналогичного сырьевого импорта.

Конечная стоимость импорта переработанных сырьевых материалов этой категории оказалась в 18,1 раза больше, чем необработанного минерального сырья, поэтому стоимостная доля нетопливного сырьевого импорта в структуре потребления после первого передела составила уже 22,0%. Указанные соотношения, в частности, объясняют, почему США стремятся в большей степени импор-

тировать не первичные материалы, а уже переработанные за пределами их территории со значительными энергетическими затратами и отходами минеральное сырье и полуфабрикаты.

Основные тенденции развития добывающей промышленности

Резкое замедление темпов развития добывающей промышленности стало наблюдаться в США начиная с конца 1970-х гг. Основными причинами этого стали объективные тенденции к последовательному увеличению затрат на разведку и освоение внутренних месторождений, а также на добычу и переработку полезных ископаемых.

Такое увеличение издержек было связано как с постепенным усложнением горно-геологических условий размещения рудных тел, так и с уменьшением содержания полезных веществ в рудах и увеличением глубины залегания используемых продуктивных подземных горизонтов. Начиная с середины 1990-х гг. в условиях резких непредвиденных колебаний мировых цен и значительных скачков объемов спроса на сырьевую продукцию росла и неравномерность загрузки мощностей внутренних сырьевых предприятий. Все это стало сдерживать разработку большей части месторождений полезных ископаемых в самих США.

С учетом более низких затрат на добычу минерального сырья в развивающихся странах, а также в целях экономии средств и снижения уровня загрязнения окружающей среды, особенно после принятия в США более жесткого природоохранного законодательства, добыча и первичная переработка минерального сырья стали постепенно выводиться за пределы страны. В результате произошло заметное уменьшение доли сырьевых отраслей в экономике страны наряду с последовательным усилением зависимости США от импорта многих видов минерального сырья.

Как показывают данные таблицы, за последние 40 лет доля США в мировой добыче большинства видов минерального сырья, за исключением угля, последовательно снижалась. Для современных условий развития хозяйства США становится все более типичной минимизация энергоемких сырьевых «нижних этажей» промышленности, ориентация на укороченный производственный цикл получения конечной продукции на базе готовых сырьевых полуфабрикатов, на повышение среднего уровня ресурсосбережения в промышленности, а также на выпуск принципиально новых видов продукции с пониженными материалоемкостью и энергоемкостью.

8. Добывающая промышленность и энергетика

Таблица. Доля США в мировом производстве основных видов минерального и топливного сырья, 1970—2011 гг., %

Вид сырья	1970	1980	1985	1990	1995	2011
<i>Энергетическое сырье</i>						
Уголь	18	20	18	19	20	14
Нефть	21	14	17	12	11	12
Природный газ	58	36	26	24	24	21
<i>Металлы</i>						
Железные руды	12	8	6	6	6	2
Медь	26	16	14	18	18	7
Бокситы	4	2	1	1	1	0
Цинковые руды	9	6	4	8	9	6
<i>Горно-техническое сырье</i>						
Полевой шпат	26	20	16	12	13	3
Калийные соли	14	8	4	6	6	3
Сера	39	22	22	20	22	13

Источники: Statistical Abstract of the U.S. Wash.: U.S. Census Bureau, 1990. Tab. 1214. P. 693; 2001. Tab. 872. P. 559; 2007. Tab. 1351. P. 858; 2012. Tab. 1379. P. 862; Mineral Commodity Summaries 2012. Wash.: U.S. Geological Survey, January 2012. P. 8; International Energy Statistics. Wash.: U.S. Energy Information Administration, 2012.

Переходя на разработку более богатых месторождений в других странах, американские компании не только стали получать основную долю прибыли на базе эксплуатации дополнительных иностранных природных ресурсов, но и обеспечивали дальнейший рост и без того уже самого высокого в мире уровня удельного потребления минерального сырья и топлива у себя в стране по относительно низким ценам. Например, вплоть до 2006 г. в большинстве штатов цены на бензин оставались ниже, чем на очищенную и расфасованную для розничного потребления питьевую воду.

8.2. Механизмы регулирования сырьевого сектора

Функции органов государственного контроля и управления

Более трети находящегося в федеральной собственности земельного фонда страны обладает значительным ресурсным потенциалом.

Именно здесь, включая ресурсы континентального шельфа, находятся 80% запасов нефти и природного газа, 50% угля, свыше 80% нефтеносных песков и сланцев. В последние годы американское государство оказывает усиленное внимание регулированию использования ресурсной базы. Это связано как с растущими масштабами хозяйственной деятельности, так и с кризисным состоянием горно-добывающей промышленности, о котором уже говорилось.

Необходимость постоянной государственной поддержки сырьевых отраслей обусловлена такими негативными тенденциями, как снижение средней нормы прибыли, рост текущей задолженности предприятий, падение цен на сырье и увеличение безработицы, рост числа мелких производителей и деконцентрация производства, замедление внедрения технологических новшеств. Вместе с тем государственное вмешательство в сырьевые отрасли дополнительно диктуется объективной необходимостью соблюдения добывающими предприятиями все более жестких экологических норм и стандартов, а также заинтересованностью федеральных властей в снижении материалоемкости экономики и увеличении потребления вторичного сырья.

Управление горным производством в США, как показано на рис. 8.3, осуществляется преимущественно в ряде специализированных подразделений Министерства внутренних дел (US Department of the Interior). Исследовательские работы, связанные с освоением энергетического сырья, планомерно ведет и федеральное Министерство энергетики (US Department of Energy). Регулирующие функции по экологической безопасности в процессе освоения природных ресурсов на федеральном уровне осуществляет Агентство по охране окружающей среды (Environmental Protection Agency), а функции государственного технического надзора — специальное Управление по безопасности и здравоохранению при горных работах Министерства труда США (US Department of Labor). При президенте США действует консультативный Совет по вопросам обеспечения национального хозяйства важнейшими сырьевыми материалами (National Critical Materials Council).

Геологическая служба Министерства внутренних дел (US Geological Survey) не является регулирующим ведомством, однако обеспечивает важнейшей информацией по оценке имеющихся минерально-сырьевых ресурсов другие ведомства, наделенные этими функциями, и предпринимателей. Служба проводит первичную геофизическую съемку, геологическую разведку территорий и ак-

В. Добывающая промышленность и энергетика



Рис. 8.3. Основные органы государственного регулирования и управления горным производством в США

Источники: The United States Government Manual 2012. Wash., National Archives and Records Administration, September, December 2012.

ваторий, выявляет и описывает геологические структуры, классифицирует запасы по видам полезных ископаемых и ведет учет.

До 1996 г. в рамках Министерства внутренних дел действовало отдельное специальное Горное бюро (US Bureau of Mines), которое разрабатывало новые технологии горного дела и рециркуляции вторичного сырья, проводило поиски альтернативных источников сырьевого снабжения. Специалисты бюро готовили периодические публикации официальной статистики добычи, импорта и экспорта минерального сырья, а также составляли аналитические обзоры перспектив государственной минерально-сырьевой политики. Позднее, после его расформирования, все эти функции были переданы Геологической службе США.

Бюро управления государственными землями (US Bureau of Land Management), основанное в 1946 г., регулирует использование всех природных ресурсов на территориях, принадлежащих федеральному правительству, а также на частных землях, недра которых являются общественным достоянием. Площадь подконтрольных ему территорий превышает 387 млн га, что составляет около 40% всех площадей, находящихся в настоящее время под юрисдикцией американского государства. Кроме запасов топливного, горно-химического и горно-технического сырья этот орган распоряжается лесными, рыбными и рекреационными ресурсами, охраняет археологические и палеонтологические раскопки, ведет реестр истори-

ческих зданий и культурных сооружений. В тесной координации с бюро работает Национальный центр запасов материалов стратегического значения (Defense National Stockpile Center), который в оборонных целях на долгосрочной основе регулярно закупает и хранит такие металлы, как алюминий, хром, ниобий, ферромарганец, тантал, вольфрам, цинк, бериллий, кобальт и олово.

Служба управления минеральными ресурсами (Mineral Management Service) была создана в начале 1980-х гг. в связи с быстрым развертыванием коммерческого освоения морских нефтегазовых ресурсов континентального шельфа страны. Служба ведет оценку и классификацию запасов морских месторождений, контролирует сдачу в аренду разработчикам участков континентального шельфа в пределах 200-мильной экономической зоны США, а также начисление и сбор арендной платы (lease payments), бонусов (bonuses) и роялти (royalties) за его коммерческое использование по примерно 70 тыс. действующих лицензий в среднем от 5 млрд до 8 млрд долл. ежегодно.

Управление по рекультивации земель при открытых горных разработках (Surface Mining Reclamation and Enforcement Office) осуществляет контроль выполнения законодательства об обязательной рекультивации земель после крупномасштабной открытой добычи различных видов полезных ископаемых, а также восстановительное заполнение старых отработанных шахт для предотвращения просадок грунта. Управление контролирует выдачу подрядов специализированным фирмам на рекультивацию за счет разработчиков месторождений или возлагает обязанность проведения подобных работ на них самих, устанавливает стандарты и проверяет качество выполненных работ, регулирует последующее использование восстановленных территорий.

Функции горного технического надзора в США выполняет Управление по безопасности горных работ и здравоохранению (Mine Safety and Health Administration) при Министерстве труда. Государственное инспектирование горных работ осуществляется не менее двух раз в год на открытых разработках и не менее четырех раз — во всех шахтах. В 1977 г. все функции управления по технике безопасности в горнодобыче были переданы из Министерства внутренних дел в Министерство труда.

Регулирование доступа к добыче минерального сырья

В основе современного американского государственного регулирования использования природных запасов топливного сырья лежит двойственная система как патентного доступа, предусматривающего при внесении однократных пошлин регистрацию заявок и горных патентов операторов на исключительное право разработки каждого конкретного месторождения, так и арендно-лицензионного доступа к эксплуатации месторождений без передачи прав собственности на первичные ресурсы земных недр с выплатой регулярных рентных отчислений в процентах от стоимости добываемого сырья. Современные нормы регулирования доступа к национальным минерально-сырьевым ресурсам базируются на принципах действующего Всеобщего закона о горнодобыче 1872 г. (General Mining Law of 1872) с соответствующими поправками и дополнениями более поздних периодов.

Действующие механизмы государственного регулирования всей сферы добычи полезных ископаемых в США базируются в основном на экономических и законодательных рычагах. Наряду с прямым законодательным регулированием доступа к ресурсам они включают в себя контроль над ценами на отдельные виды первичного минерального сырья, разнообразные налоговые скидки на истощение недр и освоение новых месторождений, ускоренную амортизацию оборудования, целевые субсидии на НИОКР, государственные закупки разнообразных сырьевых материалов по долгосрочным программам накопления их стратегических запасов, строгий централизованный федеральный учет и оценку запасов природных ресурсов.

Система патентного доступа к минеральным ресурсам применяется в США только в отношении отдельных государственных земель, где обязательным условием добычи ресурсов является получение платного патента. Общая площадь, отведенная под горные патенты, составляет сейчас всего 1,4 млн га. Патентная система применяется к определенному набору ископаемых ресурсов, который включает в себя железные и урановые руды, медь, свинец, никель, серебро, полевой шпат и ряд видов строительных материалов. Суть этой системы состоит в том, что любая компания, оформившая права патентного доступа к выделенной территории и обнаружившая там месторождение, получает неограниченное право на его разработку.

Перспективы дальнейшего использования патентной системы весьма ограничены, так как в своем традиционном виде она не со-

держит действенных стимулов к рациональной и эффективной добыче минерального сырья, особенно при все более ужесточающихся экологических требованиях. По сравнению с временной арендой она приносит незначительный доход государственному бюджету, почти равный расходам на ее поддержание, тогда как даже по нетопливым видам сырья арендные платежи оказываются в 3—4 раза выше всех соответствующих административных затрат. Именно поэтому в результате принятия ряда более поздних законов все месторождения угля, нефти, природного газа и многих других наиболее ценных видов сырья в недрах федеральных территорий и участков, проданных в частную собственность, были зарезервированы за государством только с лицензионным характером доступа. В сохранении патентной системы заинтересованы лишь крупные горнорудные компании США.

Арендная система сдачи земель и лицензирования работ по разведке и добыче полезных ископаемых установилась в США в начале XX в. после принятия Закона о минерально-сырьевом лизинге 1920 г. (*Mineral Leasing Act of 1920*). В этом законе впервые оговаривались условия аренды государственных земель на сугубо коммерческих условиях. Практика сдачи в аренду, или, иными словами, имущественного наема земель, была первоначально введена для добычи нефти и природного газа, а затем распространена на все энергетическое сырье, за исключением урановых руд, и на полезные ископаемые, используемые при производстве удобрений. В 1953 г., после принятия дополнительного законодательства об использовании участков континентального шельфа, арендная система была распространена на разведку и добычу топливных углеводородов прибрежных морских районов, а с 1978 г. — и на все виды минеральных ресурсов морского дна в пределах 200-мильной экономической зоны США. К настоящему времени в целевую аренду сдано более 50 млн га федеральных земель.

Арендная система базируется на выдаче государственных решений в форме эксплуатационных лицензий, предусматривающих разовые и регулярные платежи за коммерческое использование ресурсов земных недр. Лицензии продаются на аукционах. Лицензионный контракт заключается между правительством и покупателем по отдельным видам предполагаемых работ, осуществляемых под контролем властей каждого штата. Последующие платежи за добычу минеральных ресурсов как на суше, так и на морском шельфе (коммерческое недропользование) включают в себя три основных элемента: бонусы, рентные платежи и роялти. Ком-

пенсирующую оплату эксплуатации природных ресурсов дополняют налоговые выплаты.

Бонус — это единовременная плата, компенсирующая государству средства, которые были израсходованы на выявление перспективного участка или разведку месторождения. Размер бонусов определяется ценностью разведанных запасов полезных ископаемых и спросом на данный участок месторождения. Бонусы в США могут взиматься только при разработке видов сырья, которые не охвачены патентной системой регулирования горной добычи, выплачиваются до начала любой производственной деятельности и служат финансовыми гарантиями прав оператора на использование данного месторождения. Это стимулирует владельца лицензии как можно быстрее приступить к работам, чтобы компенсировать свои затраты, поскольку по истечении контрактного срока он теряет и участок, и сумму бонуса.

Размер роялти, к которым относятся регулярные лицензионные выплаты за право разработки месторождений (mine production royalties), устанавливается в виде нескольких процентов от стоимости годового объема добычи полезных ископаемых или от прибыли предприятия, получаемой при продаже минерального сырья или топлива. Условиями аренды может быть установлена и натуральная форма платы за право разработки месторождения. В США роялти выплачиваются федеральному правительству, правительствам штатов или частным землевладельцам, разрешившим проведение горных работ на своих участках.

Современные рентные платежи за разведку и разработку ресурсов на государственных землях обычно имеют символический характер. Так, оплата аренды земель, связанная с поисками или разработкой месторождений фосфатов, нефте- и газоносных сланцев, натриевых солей, серы и других ископаемых, составляет несколько долларов за 1 га в год. В большинстве штатов 10% рентных доходов поступает в федеральный бюджет, 50% — в распоряжение властей штата, а 40% доходов в обязательном порядке направляется в целевой Рекламационный фонд (Reclamation Fund) при федеральном Министерстве финансов (U.S. Treasury), средства которого используются для водно-ирригационных и рекультивационных проектов, осуществляемых преимущественно в западных районах страны. Исключением является штат Аляска, получающий 90% всех рентных поступлений: эти отчисления идут непосредственно

на поддержку уровня жизни населения в тяжелых климатических условиях и на развитие экономической инфраструктуры.

Налоговое регулирование в добывающих отраслях

Существенную роль в регулировании геологической разведки и горного дела в США играют специальные налоговые меры, которые дополняют основную систему разрешений и платежей за использование природных ресурсов. В зависимости от назначения они могут иметь как стимулирующий, так и ограничивающий фискальный характер. Налоговые скидки на истощение недр — один из наиболее сложных финансовых инструментов регулирования добычи природного сырья. К этой категории рычагов косвенного экономического регулирования относятся скидки на «истощение капитала» (*cost depletion*) и «истощение ресурсов» (*depletion allowances*), исчисляемые на основе рыночных цен их конечной реализации. При добыче нефти и газа в США мелкие и средние независимые предприятия получают такие скидки в размере до 15%. Наибольшая скидка в 22% предоставляется производителям асбестового сырья, урановых руд, а также свинца, ртути и бокситов. Скидка в 15% кроме добытчиков нефти и газа доступна американским производителям обогащенного рудного сырья для черной металлургии и медеплавильного производства.

Важным элементом государственной политики в сфере недропользования является широкое применение разнообразных прочих налоговых льгот для производителей сырья. К таким льготам относятся сниженные налоговые ставки (*reduced tax rates*), а также ускоренное или льготное списание основных фондов и средств инфраструктурных инвестиций. Специальные налоговые льготы действуют при добыче остаточных объемов нефти на истощенном месторождении перед закрытием предприятия. На прямые затраты предпринимателей в сфере поисково-разведочных работ распространяется налоговая скидка на истощение капитала в размере 30% соответствующих вложений. Все остальные вложения для начала эксплуатации открытых запасов подлежат ускоренной амортизации в течение пяти лет. Налоговая скидка в 100% по непроизводительным затратам действует при особенно сложных условиях залегания продуктивных пластов на протяжении первого года после начала коммерческой добычи. Субсидии на повышение норм извлечения нефти из истощенных месторождений представляют со-

бой право на освобождение от уплаты налогов в размере 15% соответствующих целевых затрат.

На штатном и региональном уровнях выборочно применяется адвалорный налог на стоимость используемого месторождения (ad valorem tax). Он имеет фиксированный размер и рассчитывается по такой же методике, что и обычный имущественный налог. В некоторых штатах установлен прямой налог на горную продукцию в зависимости от объема добываемого сырья (per unit tax) или валового дохода, получаемого от его добычи и реализации (gross proceeds tax). Широко применяется местный налог на отделение или налог на добытые полезные ископаемые для компенсации ущерба окружающей среде и истощения сырьевой базы (severance tax). Он увязывается со всеми действующими на данный момент федеральными льготами на горнодобычу и составляет примерно от 10 до 30% общей суммы федеральных дотаций, получаемых в качестве налоговых скидок. Этот налог — один из главных каналов отчисления прибыли добывающих предприятий в пользу штатов и местных органов власти.

Передача прав на коммерческое недропользование в США осуществляется при помощи открытых конкурсных торгов, объявляемых для конкретных месторождений. Выделяется несколько типов торгов лицензиями. Торги возможны на основе как конкурентных стоимостных предложений, так и предпочтительного права вовлеченного оператора. Последнее правило относится к предоставлению лицензий на эксплуатацию месторождений компаниям, ранее уже самостоятельно проводившим геолого-разведочные работы в выставляемых на лицензирование районах, по которым не имеется достаточной точной государственной геологической информации.

Важное место занимают торги лицензиями на недропользование по заявленным бонусам, когда предложения с наибольшими бонусами получают предпочтительное рассмотрение при решении вопроса о выборе коммерческого оператора. Размеры бонуса зависят от таких факторов, как первичная оценочная стоимость месторождения, размеры предлагаемого участка, установленный уровень роялти, который может иметь фиксированный или переменный характер, а также от местного общего режима налогового регулирования.

Еще один вариант торговли лицензиями — торговля по среднему уровню роялти. Эта система более привлекательна для мелких и средних горно-рудных компаний, поскольку в случае неудачи они рискуют потерять только свои средства, ранее затраченные на предварительную геологическую разведку.

Государственное регулирование охраны недр

Общая охрана недр осуществляется Геологической службой США, Бюро управления государственными землями, а также местными властями штатов, где ведется разработка минеральных ресурсов. Недопустимыми ресурсными потерями в США считаются неполное извлечение минерального сырья и длительное сжигание попутного газа. Пресекаются нарушения технологии добычи, вызывающие изменения состава рудных тел, утечки ядовитых реагентов, а также загрязнение почвы, атмосферы, поверхностных и подземных вод. Государственные органы, в частности, имеют право контролировать расположение буровых установок, а также отзываться лицензии на добычу по месторождениям, где из-за некомпетентности операторов средний уровень извлечения сырья недостаточен, а потери недопустимо велики.

При этом для каждого месторождения в индивидуальном порядке государственные контролирующие органы устанавливают максимально эффективную дневную норму добычи (*maximum efficient rate*), которая не наносит необратимого ущерба процессу его использования. Такие первичные нормы служат основными параметрами для последующего регулирования объема производства на базе комплексной модельной оценки оправданного рыночного спроса и предложения (*reasonable market supply and demand*).

Геологическая служба имеет полномочия проверять условия нефте- и газодобычи на соответствие установленным национальным и местным требованиям по охране недр, а также определять пропорции добычи нефтегазового сырья для каждого из разработчиков месторождений. Для контроля охраны недр в местах добычи нефтегазового сырья действует на федеральном уровне межштатная договорная Комиссия по нефти (*Interstate Oil Compact Commission*), а в большинстве нефтедобывающих штатов — дополнительные местные аналогичные комиссии с широкими полномочиями.

8.3. Топливо-энергетический комплекс

Основные параметры энергетических отраслей

Энергетический комплекс занимает исключительно важное место в экономике США. Относительное значение суммарной стоимости его конечной профильной продукции в структуре ВВП достаточно устойчиво: в 1990 г. оно составляло 8,1%, в 2000 г. в связи с кризис-

ным снижением цен на энергоносители снизилось до 6,9% и к 2011 г. восстановилось до 8,3%. Удельная стоимость совокупных энергетических затрат в текущих ценах, в 1990 г. равная 1,9 тыс. долл. в расчете на душу населения, к 2000 г. возросла до 2,4 тыс. долл. и к 2011 г. — до 3,9 тыс. долл. Темпы увеличения энерговооруженности американской экономики за последние 25 лет примерно совпадали с аналогичными показателями прироста ВВП. В период с 1970 по 2011 г. совокупное энергетическое потребление в США увеличилось в 1,4 раза и достигло 97,3 квадриллионов британских тепловых единиц (1 квадриллион = 10^{15} б.т.е.), или 7,3 тыс. б.т.е. на каждый доллар ВВП, или 3,5 млрд т условного топлива в год (далее — т у.т.)¹. Таким образом, будучи местом проживания 4,5% мирового населения, США стали потреблять свыше 20% объема энергии, используемой в мире.

Такие общие тенденции ранее были связаны с более высокой относительной стоимостью трудовых ресурсов США, чем в других развитых странах, и изобилием дешевого топливного сырья на предшествующих этапах американской экономической истории. Вместе с тем, пройдя через серию тяжелых кризисов 1970-х и 1980-х гг., американская экономика сумела провести глубокую внутреннюю структурную перестройку, которая уменьшила общий уровень энергетической уязвимости страны. Несмотря на существенный рост цен, средние удельные физические энергетические затраты в расчете на 1 долл. ВВП последовательно сокращались: с 2000 по 2012 г. они снизились в 1,5 раза. Такие показатели были достигнуты благодаря активному использованию достижений научно-технического прогресса, снижению удельной энергоемкости материального производства, а также общей экономии энергетических ресурсов, стимулируемой налоговыми льготами.

В состав американского топливно-энергетического комплекса (ТЭК) входят многочисленные технологически тесно взаимосвязанные между собой предприятия по добыче первичного минерального энергетического сырья: угля, нефти, природного газа, урана, а также по их переработке, обогащению и утилизации отходов. Кроме того, в структуре ТЭК находятся электростанции раз-

¹ Британская тепловая единица, или б.т.е., — международная единица измерения тепловой энергии. 1 б.т.е. равняется $36,1 \times 10^9$ т у.т., или 0,25 килокалорий. Пересчет объема первичных энергоносителей в тонны условного топлива проводится как отношение их удельного теплового содержания к тепловому эквиваленту условного топлива, который принимается равным 29,3 Дж/кг, или 7000 ккал/кг.

ных типов, сложные многоцелевые гидротехнические сооружения, трубопроводы, распределительные системы и подстанции, формирующие обширную сеть специфических транспортных объектов.

В настоящее время в базисной инфраструктуре американского ТЭК имеются около 300 тыс. специализированных производственных зон, свыше 4 тыс. морских добывающих платформ, 600 крупных газоочистительных и 153 нефтеперерабатывающих завода, около 260 тыс. км магистральных топливных трубопроводов, десятки крупных перегрузочных морских портов и складов, 7500 внутренних региональных оптовых и розничных распределительных хранилищ, а также свыше 170 тыс. бензозаправочных станций. Нефть добывается из 520 тыс. активных вертикальных скважин 44 тыс. месторождений, эксплуатируется 390 тыс. газовых скважин, работает 1450 угольных шахт и карьеров. Энергетические предприятия США находятся как в государственной, так и в частной собственности. Постоянное федеральное регулирование и субсидирование их эксплуатации и развития жизненно необходимы для нормального функционирования всей экономики страны.

Общее энергетическое потребление США в 2010 г. распределялось по основным секторам американской экономики в следующем соотношении: промышленность — 20%; коммунально-бытовая сфера и коммерческий сектор — 11; транспорт — 28; выработка электроэнергии — 41%. Удельное суммарное энергопотребление США при этом составило примерно 241,3 т у.т. на каждый произведенный доллар ВВП в текущих ценах, или 11,4 т у.т. на душу населения. Соотношение основных первичных энергоносителей в приходной части энергетического баланса, включая импорт, показано на рис. 8.4.

По своему внутреннему производству всех видов энергии, примерно равному суммарному энергетическому производству России и Китая, вместе взятых, США также намного опережают остальные страны. Общий объем американского внутреннего энергетического производства в 2011 г. составил около 2,8 млрд т у.т., из которых 77,6% приходилось на минеральное топливо. Несмотря на значительный объем стремительно растущего энергетического импорта, обеспечивавшего около 20% внутреннего потребления всего топливного сырья по его теплотворной способности, США одновременно продолжали экспортировать уголь, переработанные и очищенные нефтепродукты, природный газ и обогащенный уран. В результате активного федерального субсидирования использова-

8. Добывающая промышленность и энергетика

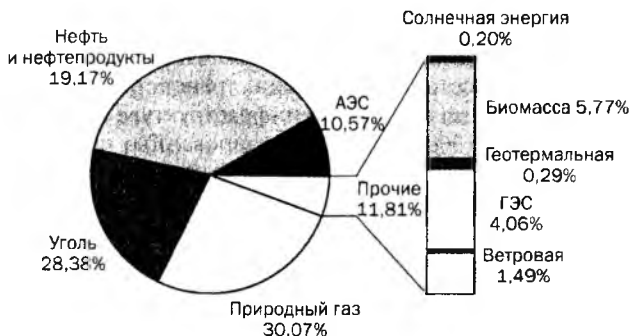


Рис. 8.4. Структура энергетического баланса США в 2011 г.

Источник: U.S. Energy Facts. Wash.: U.S. Energy Information Administration, May 2012. P. 1.

ния возобновляемых источников их суммарная доля в энергетическом балансе увеличилась до 11,8%; причем с 2000 по 2011 г. производство всех видов биотоплива возросло в 9 раз, а мощность наземных и морских ветровых электрогенераторов увеличилась в 20 раз.

Значение некоторых видов топливного сырья

По своим разведанным и рентабельным для освоения запасам угля всех видов (235,9 млрд т) США занимают 1-е место в мире, природного газа (9,0 трлн м³) — 5-е место и сырой нефти (28,4 млрд барр.) — 13-е место. На США приходится 9% мировых запасов сланцевой нефти и 32% сланцевого газа.

В 2012 г. энергетическое хозяйство США характеризовалось следующими показателями: внутренняя добыча сырой нефти — 6,4 млн барр. в сутки; среднее суммарное потребление очищенных нефтепродуктов и биотоплива — 18,5 млн барр. в сутки (22% мирового потребления); чистый импорт нефти — 8,5 млн барр. в сутки, или 45% внутреннего потребления (самый низкий показатель с 1995 г.) на общую сумму свыше 260,2 млрд долл. за год; экспорт высококачественных нефтепродуктов — 2,6 млн барр. в сутки. Мощность 134 предприятий нефтеперерабатывающей промышленности США составляла 17,3 млн барр. в сутки при средней степени загрузки около 90%. Общие средние текущие запасы во всех нефтехранилищах США в 2012 г. достигали 1,8 млрд барр.; средний уровень заполнения федеральных подземных стратегических запа-

сов на побережье Мексиканского залива — 727 млн барр. нефти. Ведущими странами — поставщиками нефти в США были Канада, Мексика, Саудовская Аравия, Венесуэла и Нигерия, доля нефтяного импорта из стран Северной и Южной Америки — 52%, Персидского залива — 16, всего из стран ОПЕК — 40%.

Годовая внутренняя добыча природного газа оценивалась в 843,1 млрд м³; хозяйственное потребление газа — 421,7 млрд м³; импорт сжатого газа — 88,8 млрд м³ (на 85% из Канады), сжиженного газа — 4,9 млрд м³; средние запасы сжатого газа в подземных хранилищах — 250,4 млрд м³. Добыча угля равнялась 992,3 млн т; потребление — 909,8 млн т; импорт угля — 11,9 млн т.; экспорт угля — 97,3 млн т; средние складские запасы угля превышали 205,0 млн т. Следует отметить, что в последние годы США стабильно занимали 2-е место в мире по объему экспорта топливного угля, уступая только Австралии. Установленная мощность действующих электростанций США к 2011 г. достигла 1051,3 гигавайт (уголь — 42%, природный газ — 25, АЭС — 19, все возобновляемые источники — 13%). Годовая выработка электроэнергии — 4101 млрд кВт·ч, потребление электроэнергии — 4138 млрд кВт·ч, недостающие 37 млрд кВт·ч были импортированы из Канады.

США устойчиво занимают 1-е место в мире не только по объемам производства и суммарного потребления энергии, но и по масштабам загрязняющих окружающую среду промышленных выбросов. В результате деятельности американских энергетических производств совокупный ежегодный объем выбросов угарного газа, диоксида серы и окислов азота, накопление которых ведет к парниковому эффекту, в 2011 г. составил 9538 млн т, что примерно равно 25% аналогичного общемирового показателя и достигало около 18 т на душу населения. Доли первичных источников загрязнений при этом составили: нефть — 42%; уголь — 34; газ — 24%.

Приоритеты развития ТЭК и энергетической политики

Энергетическая безопасность в США входит в число важнейших приоритетов национальной безопасности государства. В соответствии с действующим законодательством разработка стратегии и реализация национальной энергетической политики в США возложена на президента страны и шесть специализированных федеральных ведомств: Министерство энергетики, Министерство торговли, Государственный департамент, Министерство сельского хо-

зайства, Министерство внутренних дел и федеральное Агентство по охране окружающей среды.

В конце 1990-х гг. Министерство энергетики выделило пять основных стратегических направлений долгосрочной политики США в области энергетики, остающихся в силе до настоящего времени. К ним относятся:

1) улучшение эффективности существующих энергосистем при сохранении целостности окружающей среды и повышении уровня энергетической безопасности;

2) поддержание бесперебойного энергетического снабжения экономики, независимого от возможных внешних угроз сокращения поставок энергоносителей или от инфраструктурных сбоев;

3) содействие внедрению новых энергосберегающих и более безопасных видов энергетического производства;

4) проведение фундаментальных научно-технических исследований и технологических разработок для освоения более экономичных и экологически чистых энергетических источников;

5) развитие международного торгово-экономического и технологического сотрудничества по глобальным проблемам энергетической безопасности в американских интересах.

Основной объем производственной деятельности в энергетическом секторе выполняют частные коммерческие предприятия. Тем не менее характерная особенность американской экономики заключается в том, что под прямым государственным и смешанным управлением в США по-прежнему находятся многие крупные тепловые и гидроэлектростанции, магистральные линии электропередач, региональные распределительные энергетические сети, а также стратегические топливные резервы и месторождения энергетического сырья. Из средств федерального бюджета поддерживаются межотраслевые НИОКР по стимулированию научно-технического прогресса и повышению эффективности энергохозяйства страны. Данные затраты в последние годы составляли около 5—6% всего объема государственного финансирования научных исследований и разработок.

В 2012 г. в рамках бюджета Министерства энергетики запланированы ассигнования на гражданские научно-исследовательские цели в размере 1,6 млрд долл., а общее государственное финансирование энергетических программ, включая ядерную энергетику и программы нераспространения ядерного оружия, превысило 15,6 млрд долл. Кроме того, федеральное правительство продолжа-



Рис. 8.5. Целевая структура действующих законов по энергетической политике США

Источники: Behrens C., Glover C. U.S. Energy: Overview and Key Statistics. Wash.: Congressional Research Service of the Library of Congress, April 2012. P. 36.

ет предоставлять различные целевые налоговые льготы и скидки энергетическим предприятиям частного бизнеса; с 2005 по 2009 г. их сумма с учетом дополнительных субсидий на производство биотоплива возросла с 11,6 млрд до 19,9 млрд долл. Основное внимание при этом уделяется таким ключевым направлениям НТП в энергетике, как технологии «чистого угля», подземная газификация угольных месторождений, повышение эффективности промышленного получения и транспортировки сжиженного природного газа, высокопроизводительные методы разведки выделения сланцевой нефти и газа, пропановый фрекинг, новые технологии выделения топливного водорода, использование метановых гидратов, новые технологии разведочного и эксплуатационного бурения, повышение отдачи истощенных нефтегазовых месторождений, каталитические методы повышения производительности

нефте- и газоперерабатывающих предприятий, снижение эксплуатационного загрязнения окружающей среды, освоение глубоководных морских месторождений тяжелой нефти и высокосернистого природного газа, внедрение высокопроизводительных газотурбинных электрогенераторов, разработка оборудования для новых типов активно-адаптивных «интеллектуальных» электроэнергетических сетей. Реализация данных программ может обеспечить к 2020 г. рост внутренней добычи нефти до 7,5 млн барр. в сутки, а также переход от импорта газа к его экспорту. К 2040 г. прогнозируется снижение доли импорта в общей структуре американского энергетического баланса с современных 19 до 9–10%.

Современную систему национальных энергетических приоритетов США определяет Закон об энергетической политике 2005 г.¹ и Закон об энергетической независимости и безопасности 2007 г.² Как показано на рис. 8.5, они предусматривают 11 основных направлений практических действий, нацеленных на изменение существующей энергетической ситуации в США и распределяющихся в плане государственного регулирования по трем уровням избирательной приоритетности. Максимальное внимание уделяется поддержке внутренней добычи природного топливного сырья, на 2-м месте находятся меры по повышению энергетической эффективности экономики и на 3-м — стимулирование освоения возобновляемых энергоносителей. В 2006 г. президент Дж. Буш выступил с рядом инициатив по диверсификации первичных энергетических источников и снижению опасно высокого уровня импортных топливных поставок. В качестве основной практической задачи при этом было выдвинуто сокращение к 2025 г. объема нефтяного импорта из стран Ближнего Востока на 75% с преимущественным использованием инновационного энергосбережения. Одновременно с этим была начата программа государственного субсидирования постепенного перехода автомобильного транспорта на новые комбинированные виды искусственного топлива на базе природного газа, сельскохозяйственной продукции и биологических отходов, позволяющие снизить объем потребления нефтепродуктов. Особое внимание уделялось технологическим мерам для роста объема энергосбережения в коммунальном хозяйстве, а также для сокра-

¹ The Energy Policy Act of 2005 — EPACT 2005.

² The Energy Independence and Security Act of 2007 — EISA 2007.

щения объема загрязняющих выбросов тепловых угольных электростанций в атмосферу не менее чем на 70%.

В 2009 г. президент Б. Обама, корректируя намеченный республиканцами курс, выдвинул пакет антикризисных законов, направленных на общую стабилизацию экономического положения в стране и ускоренную перестройку энергетического сектора. Энергетический план демократов предусматривал достижение следующих главных целей: сокращение выбросов разрушающих окружающую среду энергетических углеродных загрязнений, приоритетное инвестирование более чистых и безопасных энергетических технологий, поддержка новых производительных технологий получения биотоплива, гарантированное достижение независимости экономики США от импортных топливных поставок, рост энергоэффективности национальной экономики и подъем уровня энергосбережения, восстановление американского лидерства в международных программах ограничения загрязнений окружающей среды, борьба с неблагоприятными изменениями климата.

Энергетическая политика Б. Обамы нацелена на постепенное существенное изменение структуры американского энергетического баланса в рамках стимулирования энергосбережения и более активное использование возобновляемых источников. Текущий уточненный энергетический план Б. Обамы под названием «План безопасного энергетического будущего» (Blueprint for a Secure Energy Future) был изложен в обращении к нации в марте 2011 г. В целом энергетическая программа демократов предусматривает, что до 2030 г. на развитие более эффективных и чистых энергетических технологий, создание около 5 млн дополнительных внутренних рабочих мест на новых предприятиях по производству энергоносителей, не связанных с минеральным сырьем, а также на повышение доли выработки электроэнергии на возобновляемой основе до желательных уже к 2020 г. 15—16% должно быть привлечено не менее 180 млрд долл. прямых капиталовложений, из которых пока реально обеспечено возможными инвестиционными инициативами бизнеса не более 7—8%. Характеризуя сложность этой задачи, бывший министр энергетики США нобелевский лауреат Стивен Чу сравнил ее по значению и масштабам со второй промышленной революцией.

Реализация такого подхода встретила значительные трудности из-за необходимости крупных инвестиционных ресурсов, пока недоступных в условиях экономического спада и активного проти-

водействия крупных нефтегазовых корпораций. Такие последовательные инициативы Б. Обамы, как повышение доли АЭС в энергобалансе, ликвидация неоправданных льгот нефтегазовым корпорациям ради роста субсидий для освоения альтернативных источников, расширение внешнеполитического обеспечения более дешевого топливного импорта и увеличение доли поставок нефти из стран Африки не дали быстрых ожидаемых результатов и вызвали резкое противодействие контролируемого республиканцами Сената, выступающего в поддержку расширенного налогового субсидирования собственного нефтегазового сектора, за ускоренное инновационное развитие прежде всего внутреннего углеводородного потенциала самих США и полное открытие для частного бизнеса всех месторождений американского континентального шельфа несмотря на катастрофический разлив нефти в Мексиканском заливе 2010 г.

По данным большей части прогнозов, общее потребление энергии в США к 2040 г. может вырасти до 107,6 квадриллионов б.т.е. при сохранении существующих основных пропорций между первичными энергоносителями, как это показано на рис. 8.6. При этом существенных изменений в сложившемся соотношении добычи, потребления и импорта, скорее всего, не будет из-за значительной инерционности энергетического сектора. По оценкам независимых экспертов, более быстрое снижение зависимости от минерального топлива потребовало бы явно нереальных бюджетных затрат и было бы сопряжено с болезненным перераспределением доходов и политического влияния между традиционным нефтяным бизнесом и производителями энергии на базе альтернативных источников.

При отсутствии достаточных рыночных предпосылок высокой прибыльности новых типов энергетического производства контрольные рычаги власти и принятия стратегических решений в сфере ТЭК пока все еще остаются у традиционного нефтегазового и угольного бизнеса, доходы которого при сохранении стабильных ценовых пропорций гарантирует прежний уровень субсидирования добычи всех видов минерального энергетического сырья.

Вместе с тем в ходе последующего достаточно длительного и тяжелого переходного периода структурной перестройки своей энергетики США неизбежно будут вынуждены в значительной степени продолжать опираться на импортную нефть и стремиться проводить внешнеэкономическую политику диверсификации источни-

Выводы



Рис. 8.6. Прогноз потребления основных первичных видов энергии в США до 2040 г., млрд. б.т.е.

Источник: Annual Energy Outlook 2013. Wash.: U.S. Energy Information Administration, April 2013. Table A1. P. 121.

ков ее поступления, включая Каспийский бассейн и арктические шельфы. Темпы реального роста прогнозируемого использования капиталоемких возобновляемых энергетических источников в структуре совокупного национального энергетического баланса составят скорее всего не более 3% в год. Планируемые поэтапная модернизация старых АЭС, продление допустимых предельных сроков их эксплуатации и переход на новые, более совершенные типы атомных реакторов позволят американским компаниям несколько повысить их долю в структуре производства электроэнергии, а также увеличить объем международной торговли ядерным топливом.

Выводы

1. Наличие значительного собственного природно-ресурсного потенциала в США в историческом плане создало благоприятные предпосылки для развития добывающих отраслей, обеспечивающих функционирование крупнейшего в мире топливно-энергетического комплекса и предприятий материального производства.
2. Государственное регулирование отраслей добывающего сектора успешно осуществляется с использованием патентной и лицен-

8. Добывающая промышленность и энергетика

зионных систем организации доступа к месторождениям, а также с помощью дифференцированных платежей за эксплуатацию недр и активного налогового контроля режима недропользования.

3. Такие неблагоприятные факторы, как резкие колебания ценовой конъюнктуры последних лет, растущие военно-экономические потери в Ираке, на Ближнем Востоке, в Афганистане и рост угрозы международного терроризма, создают серьезные трудности для использования излишне протяженных международных транспортных энергетических коммуникаций и продолжения активной сырьевой экспансии американских корпораций в удаленные районы мира.
4. Проводимая в США структурная перестройка экономики отчасти сняла остроту энергетических проблем за счет активизации внутренней добычи минерального топлива, однако коренное качественное изменение энергетической ситуации пока все еще не произошло. Ожидаемых быстрых результатов в последние годы не дали ни силовой курс республиканцев на увеличение влияния во всех ведущих нефте- и газодобывающих регионах мира, ни явно нереальные в условиях длительного экономического спада попытки демократической администрации резко активизировать альтернативную энергетику.
5. Наиболее заметный положительный экономический эффект в последнее время стали обеспечивать рост топливной экономичности транспортных средств и коммунального сектора, активное освоение запасов сланцевого газа и тяжелой глубинной нефти, а также ускоренное освоение глубоководных месторождений американского континентального шельфа.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем заключаются основные экономические функции добывающей промышленности США?
2. Сформулируйте главные причины современного замедления темпов развития добывающих отраслей промышленности США.
3. На какие металлы приходится большая часть стоимости добываемого в США рудного сырья?
4. Какова доля добавленной стоимости отраслей основного нетопливного сырьевого потребления в структуре ВВП США?
5. Как соотносятся величины стоимости импорта и национальной добычи всех видов нетопливного минерального сырья в США?

Контрольные вопросы и задания

6. Назовите федеральные органы государственного управления, которые осуществляют регулирование горного производства в США.
7. Какие системы и процедуры регулирования доступа предпринимателей к эксплуатации топливно-минерального сырья используются в США?
8. Каков современный уровень импортной зависимости США по потреблению нефти?
9. В чем заключается основная роль государства в ходе развития топливно-энергетического комплекса США?
10. По каким наиболее вероятным направлениям сможет развиваться будущая энергетическая политика США?

9

Сельское хозяйство

9.1. Формы и размещение сельскохозяйственного производства / 9.2. Отрасли растениеводства / 9.3. Отрасли животноводства / 9.4. Государственное регулирование в сельском хозяйстве

Сельское хозяйство является наиболее важной составной частью аграрно-промышленного комплекса (АПК) экономики США, поскольку именно в этой сфере производятся основные продовольственные продукты и сырье для пищевой индустрии страны. В 2011 г. общий объем реализованной в нем продукции составил 362,9 млрд долл., в том числе продукции животноводства — 166 млрд, растениеводства — 196,9 млрд долл.

Постоянный рост производства обеспечил не только продовольственную безопасность страны, но и лидерство в мировой торговле. В начале XXI в. США ежегодно в среднем за 2000—2011 гг. экспортировали сельскохозяйственных продуктов на сумму 78,7 млрд долл. Причем в последние три года этого периода данный показатель превысил 114 млрд долл., достигнув в 2011 г. рекордной отметки — 137 млрд долл. Обратим внимание еще на одну новую тенденцию во внешней торговле США — постоянный рост импорта сельскохозяйственных и продовольственных продуктов. Если десятилетие назад объем экспорта вдвое превышал импорт сельскохозяйственных продуктов, то в последние годы импорт достиг 70%-ного уровня. На фоне значительного роста объема экспорта такая тенденция свидетельствует о растущей интеграции США в мировую торговлю и желании максимально удовлетворить спрос населения на разнообразные продукты питания.

Министерство сельского хозяйства США, всемерно поддерживаемое высшей администрацией страны, в своих сельскохозяйственных законах, специальных стратегических планах, других административно-хозяйственных начинаниях, мерах и механизмах уделяет экспортным операциям максимальное внимание. В результате доля США в мировой торговле сельскохозяйственной продукцией

остаётся весьма высокой. Например, в 2010 г. она составила: по рису — 11%; говядине — 14; пшенице — 28; птичьему мясу — 33; свинине — 35; хлопку — 41; сое — 44; кукурузе — 54%. При этом главной особенностью и ярко выраженной тенденцией в структуре экспортной продукции стало все большее преобладание в ней товаров с добавленной стоимостью, т.е. полученных в результате более глубокой переработки.

Сельское хозяйство США имеет уникальные особенности для сельскохозяйственного производства. В первую очередь это связано с благоприятными почвенными и природно-климатическими условиями:

- большая часть пашни расположена в равнинных областях, что позволяет максимально использовать машинные технологии;
- более 300 млн га естественных пастбищных земель пригодны для содержания сельскохозяйственных животных на подножном корме в течение 8—10 месяцев календарного года;
- биоклиматические условия для выращивания большей части сельскохозяйственных культур и разведения разных видов домашних животных исключительно благоприятны, поскольку более 60% земель сельскохозяйственного назначения расположены в районах, где уровень осадков превышает 700 мм в год, а 70% пашни находятся в местах, где длительность безморозного периода более 170 дней.

Динамичнее всего развиваются регионы страны, в которых высокий биоклиматический потенциал сочетается с организационно-хозяйственными и инновационными преимуществами. Так, абсолютным лидером в сельскохозяйственном производстве является штат Калифорния, в котором в 2010 г. объём общей реализации сельскохозяйственных продуктов (свыше 350 видов) составил 40,8 млрд долл., или 11,6% показателя по США в целом. Для сравнения: занимающие второе и третье место штаты Техас и Айова совместно реализовали такой продукции на сумму 48,7 млрд долл.

9.1. Формы и размещение сельскохозяйственного производства

Современное состояние американского фермерства

Наиболее традиционная и распространённая форма производства в сельском хозяйстве США — это ферма. Согласно новой типологии, получившей обоснование в конце XX в., все фермы разделены на мелкие и крупные в зависимости от объёма реализации сельскохозяй-

9. Сельское хозяйство

ственной продукции. При этом некоторые виды фермерских хозяйств впервые получили наименование и характеристику (табл. 9.1).

Таблица 9.1. Новая типология фермерских хозяйств США

Тип фермы	Характерные особенности	Объем реализации продукции, долл. в год
<i>Мелкие семейные фермы*</i>		
Фермы с ограниченными ресурсами	Стоимость основных фондов сельскохозяйственного назначения меньше 150 тыс. долл., общий доход оператора домохозяйства меньше 20 тыс. долл.	Меньше 100 000
Фермы пенсионеров	Операторы находятся на пенсии. В эту группу не включаются фермы с ограниченными ресурсами, где операторами являются пенсионеры	Меньше 250 000
Подсобные фермы	Операторы заявляют, что фермерство — основной вид занятости для них. В эту группу не включаются фермы с ограниченными ресурсами, операторы которых заявили, что основным видом занятости для них является внефермерская деятельность	Меньше 250 000
Мелкие фермы с низким уровнем продаж	Операторы заявляют, что фермерство — основной вид занятости для них. В эту группу не включаются фермы с ограниченными ресурсами, операторы которых заявили, что основным видом занятости для них является фермерская деятельность	Меньше 100 000
Мелкие фермы с высоким уровнем продаж	Операторы заявляют, что фермерство — основной вид занятости для них.	От 100 000 до 249 999
<i>Крупные семейные и другие фермы</i>		
Крупные семейные фермы	Фермерство является основным видом занятости для них	От 250 000 до 499 999
Очень крупные семейные фермы	Фермерство — основной вид занятости для них	Выше 500 000
Несемейные фермы	Фермы, организованные как несемейные корпорации, кооперативы и (или) фермы, управляемые наемными менеджерами	Любые

* Ограничение в 250 000 долл. было предложено Национальной комиссией по малым фермам.

Источники: USDA. ERS. Agricultural Income & Finance Outlook/AIS-91/ Jan. 1, 2012.

9.1. Формы и размещение сельскохозяйственного производства

Таким образом, к мелким фермам отнесены те, чей годовой доход не превышает 250 тыс. долл., а хозяин и (или) члены его семьи ежедневно работают в хозяйстве, используя собственные или арендованные основные фонды; к крупным — фермы, размер дохода которых превышает 250 тыс. долл., а также несемейные фермерские хозяйства.

На начало 2011 г. в США насчитывалось 2200 тыс. ферм. Средний размер их земельной площади составлял 169 га, в том числе 90 га находилось в личной собственности. Наиболее общие показатели по некоторым категориям ферм за 2007 г. приведены в табл. 9.2.

Таблица 9.2. Характеристика различных видов ферм США в 2007 г.

Показатель	Мелкие фермы				Крупные фермы			Все фермы США
	подсобные		промежуточные		коммерческие			
	пен-сионеров	фермы как стиль жизни	с низким доходом	с высоким доходом	крупные семейные	сверхкрупные семейные	несемейные	
Количество, тыс.	403,8	989,8	434,6	111,4	93,6	110,2	53,4	2196,8
Доля, %	18,4	45,1	19,8	5,1	4,3	5,0	2,3	100,0
Средние фермерские активы, %	12,9	26,0	17,3	7,9	9,3	20,1	6,5	10,0
Доля в валовом доходе, %	1,6	4,2	4,0	6,6	12,2	53,7	17,7	100,0
Валовой доход на ферму, тыс. долл.	55,2	101,7	44,5	76,2	109,6	268,2	н.д.*	88,9
В том числе: от фермерства	-2,0	-6,0	-5,1	29,0	63,0	226,5	н.д.	11,7
от внефермерской деятельности	57,2	107,7	49,6	47,2	46,6	41,7	н.д.	77,2
Средний возраст оператора, лет	70	52		59		54	53	53
Специализация ферм, %**								
Зерновые	5,6	8,8	14,4	41,3	48,3	35,5	18,0	14,2

Показатель	Мелкие фермы				Крупные фермы			Все фермы США
	подсобные		промежуточные		коммерческие			
	пен-сионеров	фермы как стиль жизни	с низким доходом	с высоким доходом	крупные семейные	сверхкрупные семейные	несе-мейные	
Другие полевые культуры	36,4	21,9	19,6	6,7	7,5	8,4	25,1	22,2
Высокоценные культуры	5,0	4,4	8,4	9,7	7,8	10,3	15,3	6,3
Мясное скотоводство	31,6	33,8	33,4	19,4	11,8	10,3	22,2	30,2
Свиноводство	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	2,2	6,6	1,4	1,3
Молочное скотоводство	н.д.	н.д.	2,9	15,8	14,2	10,4	2,7	2,7
Птицеводство	н.д.	1,0	н.д.	н.д.	6,2	15,7	2,0	1,8
Прочее животноводство	19,6	28,8	20,3	3,0	2,1	2,7	13,3	21,3

* н.д. — нет данных.

** Фермы, на которых данный продукт занимает в реализации более 50%.

Источники: Structure and Finances of U.S. Farms: Family Farm Report, 2010 Edition / EIB-66. USDA.ERS. Jul. 2010.

Итак, группа мелких подсобных хозяйств подразделяется на две подгруппы. Первая — это фермы пенсионеров. Их доля в этой группе — чуть более 18%, средние фермерские активы не превышают 13%, а доход — не выше 55 тыс. долл. Вторая подгруппа (45,1% общего числа) — фермеры с ограниченными ресурсами и те, суть существования которых заключается в соответствующем «деревенском» образе жизни. Владельцы, входящие во вторую подгруппу хозяйств, более других (83%) заняты вне ферм. По возрасту они самые молодые (в среднем 52 года) и самые образованные. Неудивительно, что средний доход на домохозяйство в этой подгруппе достигает почти 102 тыс. долл. в год. Они зарабатывают не только больше всех среди мелких фермеров, но их доход выше, чем фермеров в среднем по США.

К коммерческим фермам относятся крупные и сверхкрупные семейные фермы с объемом реализации 250 тыс. долл. и выше, коо-

перативы и несемейные корпорации, а также фермы, управляемые наемными менеджерами. Крупные фермы — это те, у которых валовой объем реализации продукции за год составляет от 250 тыс. до 500 тыс. долл., сверхкрупные — с объемом более 500 тыс. долл.

Всего коммерческих ферм в 2007 г. насчитывалось 257 тыс., или 11,7% общего числа в стране. На коммерческие фермы приходилось около 36% фермерских активов и почти 84% валового дохода. В отличие от мелких фермерских хозяйств большую его часть крупные хозяйства получают от собственно сельскохозяйственной деятельности.

И если мелкие фермы специализируются на производстве сена, табака, молочной продукции, выращивании скота и в небольших размерах — на производстве зерна и сои, то крупные, в основном, занимаются производством и реализацией товарного зерна и соевых бобов. Этот вид производства традиционно поддерживается государством с помощью специальных программ. В 2007 г. мелкие, но с высоким доходом и крупные фермы вместе получили более $\frac{3}{4}$ государственных субсидий. При этом три первые подгруппы мелких фермерских хозяйств, в основном, имеющие землю в собственности, получили почти 60% государственных субсидий, выделенных в том году на программы консервации (сохранения) эродированных земель.

Очень крупные фермы более диверсифицированы, чем просто крупные фермы, и по большей части позиций занимают ведущие места в производстве и реализации сельскохозяйственных продуктов. Так, в производстве продукции птицеводства их доля составляет 68%, свиноводства — 60, плодоовощной продукции — 48, молочной — 45%. В отличие от мелких ферм, которые немало доходов получают от участия в программах консервации земель, крупные имеют более высокую поддержку от участия в товарных государственных программах. Средний доход домохозяйств сверхкрупных ферм составил в 2007 г. почти 270 тыс. долл., или более чем в 3 раза, нежели в среднем по всем домохозяйствам США.

Около 24% несемейных ферм специализируются на плодоовощных продуктах. Они производят около четверти фруктов и овощей, выращиваемых в стране.

Промежуточные, или мелкие коммерческие фермы, операторы которых постоянно или большей частью заняты работой на ферме, делятся на две неравные по размерам подгруппы. Первая — с низким доходом (менее 100 тыс. долл.), доля которой составляет 73%,

9. Сельское хозяйство

вторая — с высоким доходом (100—250 тыс. долл.). Большая часть доходов фермеров первой подгруппы обеспечивается работой вне фермы. Средний доход в расчете на домохозяйство составляет чуть менее 45 тыс. долл. ($1/2$ от средней для домохозяйств США). Причем эти фермы 21% доходов получают от участия в государственных консервационных программах.

Мелкие фермы, занятые выращиванием товарного зерна и производством молока, значительный доход получают от государственных товарных программ. В целом в отдельные годы это составляет 26% общей стоимости таких программ. Другими словами, мелкие коммерческие фермы с высоким доходом, в составе которых всего 111 тыс. хозяйств (5,1% их общего числа), получают более четверти общей суммы, выделяемой государством на программы товарной поддержки.

В отличие от других мелких ферм эти хозяйства около 50% своих доходов получают от фермерской деятельности. В 2007 г. их средний доход в расчете на домохозяйство составил 76 тыс. долл., что лишь на 14% меньше среднего показателя для домохозяйств страны. В целом, если судить по уровню специализации, доле доходов от производственной деятельности, степени использования государственной поддержки, мелкие фермы с высоким доходом гораздо ближе к крупным фермам, чем другие из этой группы.

Земельные ресурсы и их использование

Наиболее важным ресурсом для производства сельскохозяйственной продукции являются земельные угодья. Данные о размере и структуре земельных угодий представлены в табл. 9.3.

Таблица 9.3. Размеры и структура земельных угодий США

Использование земельных угодий	млн га	%
Пашня: под культурами	135,6	14,8
под паровыми землями	15,0	1,6
под культурными пастбищами	14,6	1,6
<i>Итого пашни</i>	<i>165,2</i>	<i>18,0</i>
Пастбища естественные	248,5	27,2
Лесные земли*	271,6	29,6

Использование земельных угодий	млн га	%
Земли специального назначения	126,7	13,8
Городские земли	24,6	2,7
Прочие	79,6	8,7
Всего земельных угодий	916,2	100,0

*До 30% лесных угодий используется для выпаса животных.

Источник: Agricultural Statistics 2011, Wash. 2011.

Большая часть земель страны используется для получения сельскохозяйственной продукции, но доля площадей, занятых основными культурами, сравнительно невелика — менее 30% общих земель сельскохозяйственного назначения. Важная особенность землепользования США заключается в наличии значительного резервного фонда пахотно-пригодных земель (около 30 млн га), в состав которого входят ежегодные обрабатываемые земли и культурные пастбища.

Земли, на которых работают фермеры, по основным качественным показателям достаточно благоприятны для выращивания многочисленных культур и содержания домашних животных и различаются, главным образом, влагообеспеченностью. Орошение (ирригация) используется для создания оптимальных условий выращивания приоритетных культур, в особенности при использовании минеральных удобрений. В последние годы ирригация проводится на 22,9 млн га. Средний размер орошаемой земельной площади в расчете на ферму достигает 80 га. Наиболее орошаемые регионы: зона Великих равнин, Горные штаты и Тихоокеанское побережье — от 20 до 25% общей площади. Более всего орошение применяется на зерновых культурах — 32% орошаемых площадей, в том числе доля кукурузных полей составляет около 18%. Соевые бобы, хлопок и земли под люцерной занимают от 10 до 12%.

По мере роста концентрации производства увеличивается цена на землю. В начале XXI в. цена 1 га сельскохозяйственных земель в стране поднялась до 7650 долл., т.е. выросла за последние 20 лет в 2,7 раза. Однако цены колеблются в очень широких пределах в зависимости от местоположения земли. Так, в 2011 г. цена 1 га пашни в зоне Великих равнин составляла 3950 долл. а в Северо-Восточном регионе — 12 800 долл. По-прежнему высокой стоимостью пашни

была в Тихоокеанском регионе — более 12 700 долл. за 1 га. Аренда земли значительно дешевле. В кукурузном поясе, где расположены наиболее ценные земли США, за 1 га пашни в 2010 г. арендаторы платили в среднем 254 долл. в год, в Северо-Восточном регионе — 100 долл., а в зоне Южных равнин — всего 70 долл.

Размещение сельскохозяйственного производства

Наиболее важным организационно-экономическим принципом рационализации сельскохозяйственного производства США стала региональная специализация, т.е. сосредоточение капиталовложений и усилий фермеров на выращивании отдельных культур или видов животноводческой продукции в зонах, наиболее благоприятных по почвенно-климатическим и хозяйственным условиям.

Сегодня в стране выделено 10 агроэкономических регионов, в которых наиболее важные (в коммерческом отношении) отрасли и виды сельскохозяйственной специализации получили приоритетное значение и развитие (табл. 9.4).

Таблица 9.4. **Отраслевая и видовая специализация основных регионов в начале XXI в.**

Регион	Виды или обобщенные группы продукции
Северо-Восток	Молоко, бройлеры, овощи, фрукты, картофель, яйца, соя, скот
Озерные штаты	Молоко, соя, кукуруза, мясной скот, свиньи, овощи
Кукурузный пояс	Кукуруза, соя, свиньи, мясной скот, молоко
Северные равнины	Мясной скот, кукуруза, пшеница, соя, ячмень, сахарная свекла, сорго
Аппалачи	Бройлеры, мясной скот, молоко, индейки, табак, овощи, хлопок, яйца
Юго-Восток	Бройлеры, мясной скот, фрукты, овощи, хлопок, арахис, яйца
Штаты дельты	Бройлеры, хлопок, рис, соя, мясной скот, сахарный тростник
Южные равнины	Мясной скот, пшеница, молоко, хлопок, овощи, бройлеры
Горные штаты	Мясной скот, молоко, картофель, пшеница, сено, сахарная свекла
Тихоокеанские штаты	Молоко, овощи, мясной скот, виноград, пшеница, хлопок, картофель

Источник: Agricultural Statistics 2011. Wash., 2011.

9.1. Формы и размещение сельскохозяйственного производства

В земледелии региональная специализация проявилась в концентрации посевов приоритетных культур в регионах, где условия их выращивания не только благоприятны по агробиологическим показателям, но и выгодны в хозяйственном и финансовом отношении. Так, только в пяти расположенных в одном климатическом поясе штатах: Айова, Иллинойс, Небраска, Индиана и Миннесота — ныне производится до 210 млн т зерна кукурузы, или 63% ее валового сбора в стране. В тех же штатах производится более 50 млн т соевых бобов, или 58% общего количества. Вместе с тем в пшеничном поясе, состоящем из пяти соседних штатов: Канзаса, Колорадо, Миннесоты, Северной и Южной Дакоты, — производится 31 млн т пшеницы, или 52% общего ее урожая по США.

Более 70% посевов картофеля концентрируется в наиболее благоприятной для его возделывания зоне, включающей в себя семь северных штатов, расположенных вдоль границы США с Канадой: Айдахо, Северная Дакота, Вашингтон, Мэн, Колорадо, Висконсин и Миннесота.

Размещению животноводства и ускорению процесса его региональной специализации способствует наличие пастбищных угодий, зерновых кормов и капитализация производства (табл. 9.5).

Таблица 9.5. Структура размещения поголовья сельскохозяйственных животных по регионам США в конце XX в., %

Регион	Молочные коровы	Мясной скот	Овцы	Свиньи	Куры-несушки	Бройлеры
Северо-Восток	18,8	2,8	3,8	2,5	14,2	9,9
Озерные штаты	26,2	5,7	4,3	12,3	6,8	1,0
Кукурузный пояс	11,8	13,7	8,1	50,4	21,9	5,6
Северные равнины	3,8	18,9	10,8	13,5	4,2	—
Южные равнины	5,0	21,2	20,2	1,4	6,5	8,0
Аппалачи	6,3	8,4	2,4	12,3	7,7	16,4
Юго-Восток	3,6	6,1	0,1	3,3	15,6	31,4
Штаты дельты	2,1	4,4	—	1,9	8,4	23,6
Горные штаты	6,6	12,5	35,9	1,7	2,9	—
Тихоокеанские штаты	15,8	6,3	14,3	0,6	11,8	4,1
Всего по США*	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Рассчитано по данным: Agricultural Statistics, 2000—2011. Wash., 2000—2011.

Молочные животноводческие хозяйства концентрируются вблизи крупных городов. Так, в трех штатах Тихоокеанского побережья сосредоточено почти 23% поголовья молочных коров. Такая концентрация в немалой степени объясняется тем, что в крупнейшем из этих штатов — Калифорнии — в 2010 г. проживали почти 40 млн человек (около 12% населения США).

Мясной скот сосредоточен в поясе, протянувшемся с севера на юг страны по восьми штатам: Южная Дакота, Небраска, Айова, Канзас, Колорадо, Миссури, Оклахома, Техас. Здесь находится свыше 50% общего поголовья, что позволило, например, в 2007 г. откормить и реализовать на мясокомбинаты более 32 млн голов молодняка со средней живой массой одной головы почти 570 кг.

Свиноводство традиционно сосредоточено в зонах, где выращиваются кукуруза и соя, позволяющие получить достаточно дешевые корма, сбалансированные по энергии и белку. Именно поэтому в 2005 г. более 60% общего поголовья свиней (40 млн) было сосредоточено в штатах кукурузного пояса.

Яичное птицеводство концентрируется вблизи крупных промышленных центров, а бройлерное переместилось в южные штаты, где климат и близость комбикормовых заводов создали оптимальные условия для производства птичьего мяса. Так, в юго-восточных штатах и штатах дельты получено более 7 млрд бройлеров, или более 77% общего по стране.

9.2. Отрасли растениеводства

Развитие растениеводства

Растениеводство остается важнейшим направлением деятельности фермеров, поскольку не только обеспечивает страну зерновыми и масличными продуктами, овощами и фруктами, но и является базовой отраслью для животноводства (табл. 9.6).

Таблица 9.6. Структура уборочных площадей полевых культур в США в 2011 г.

Культуры и основные группы продуктов	Площадь, млн га	К уборочной, %	Культуры и основные группы продуктов	Площадь, млн га	К уборочной, %
Кукуруза на зерно	34,0	27,9	Картофель	0,4	0,3
Соевые бобы	29,8	24,5	Рапс	0,4	0,3

Культуры и основные группы продуктов	Площадь, млн га	К уборочной, %	Культуры и основные группы продуктов	Площадь, млн га	К уборочной, %
Сено в целом	22,5	18,5	Сахарный тростник	0,4	0,3
Пшеница	18,5	15,2	Табак	0,1	0,1
<i>Главные культуры — всего</i>	<i>104,8</i>	<i>86,1</i>	Просо	0,1	0,1
Хлопок	3,9	3,2	Сорго на силос	0,1	0,1
Кукуруза на силос	2,4	2,0	Рожь	0,1	0,1
Сорго на зерно	1,6	1,3	<i>Полевые культуры — всего</i>	<i>118,8</i>	<i>97,6</i>
Рис	1,0	0,8	Фрукты (кроме цитрусовых)	0,8	0,6
Ячмень	0,9	0,7	Цитрусовые	0,4	0,3
Подсолнечник	0,5	0,4	Свежие овощи	0,8	0,6
Овес	0,4	0,3	Овощи для переработки	0,5	0,4
Бобовые (фасоль и др.)	0,8	0,6	Орехи	0,4	0,3
Арахис	0,4	0,3			
Сахарная свекла	0,5	0,4	<i>Всего площадей</i>	<i>121,7</i>	<i>100,0</i>

Источники: Crop Production 2011 Summary (January 2012). USDA, NASS; Agricultural Statistics 2011. Wash., 2011.

Три основные сельскохозяйственные культуры США кукуруза, соя и пшеница занимают в структуре пашни более 82 млн га, или около 68% всех обрабатываемых земель. Под производством всего пяти видов сельскохозяйственных продуктов: продовольственной пшеницы, соевых бобов, кукурузного зерна и силоса, сена заняты 86% пашни страны. Это важнейшая особенность американского подхода к использованию ценнейших и плодороднейших земель, так как первые три продукта полностью обеспечивают внутренние и экспортные потребности страны в продовольственном и фураж-

9. Сельское хозяйство

ном зерне, соевом масле и протеиновых добавках, а кукурузный силос и сено — основные фуражные ресурсы для молочного и мясного скотоводства.

В целом для выращивания кормов фермеры используют более половины обрабатываемых земель, пятую их часть выделяют для производства продовольственного зерна (пшеницы и риса), а четверть пашни занимают масличными культурами, из которых 80% приходится на долю сои.

Производство зерна

Во второй половине XX в. более половины пашни занимали зерновые культуры. Только в конце XX — начале XXI в. из-за расширения площадей под сою и многолетние травы доля зерновых снизилась до 45—47%. Но уменьшение площадей было полностью компенсировано ростом их урожайности. При этом стоимость зерновой продукции в объеме реализации продуктов растениеводства по-прежнему достигает 29—30%. Зерновой подкомплекс во второй половине XX в. продемонстрировал значительные возможности увеличения масштабов производства и урожайности. Но наиболее выдающихся результатов он достиг в начале XXI в. (табл. 9.7).

Таблица 9.7. Основные показатели производства зерна в США

Годы	Фуражные зерновые культуры					Продовольственные			Итого
	кукуруза	сорго	овес	ячмень	всего	пшеница	рис	всего*	
<i>Уборочная площадь, млн га</i>									
1996—2000	29,3	3,6	1,1	2,3	36,3	23,6	1,3	24,9	61,2
2001—2005	28,9	2,9	0,8	1,6	34,2	20,0	1,3	21,4	55,6
2006—2010	33,3	2,6	1,0	1,3	38,2	21,9	1,2	23,4	61,6
2011—2012	34,0	1,6	0,4	0,9	18,5	36,9	1,1	19,6	56,5
<i>Урожайность, ц/га</i>									
1996—2000	83,0	42,5	20,9	32,2	73,9	27,3	65,4	29,3	55,8

Годы	Фуражные зерновые культуры					Продовольственные			Итого
	кукуруза	сорго	овес	ячмень	всего	пшеница	рис	всего*	
2001—2005	90,5	37,4	22,1	41,0	82,1	27,6	75,6	30,5	62,3
2006—2010	93,4	38,8	13,0	34,6	85,6	26,8	80,0	29,3	64,2
2011—2012	92,3	3,4	20,0	37,8		29,4	54,0		
<i>Валовой сбор, млн т</i>									
1996—2000	243,3	15,3	2,3	7,4	268,3	64,4	8,5	72,9	341,2
2001—2005	261,5	10,8	1,8	6,8	280,9	55,3	9,8	65,3	357,3
2006—2010	311,2	10,1	1,3	4,5	327,1	58,8	9,6	68,6	395,7
2011—2012	313,9	5,5	0,8	3,4	323,6	54,4	5,9	60,3	383,9

*Включая рожь.

Источник: Agricultural Statistics 1997—2012. Wash., 1997—2011.

Рост производства зерна стал следствием значительного роста урожайности всех зерновых культур благодаря применению новых высокоурожайных сортов семян, эффективному использованию минеральных удобрений, селективных пестицидов для защиты зерновых от вредителей, высокому уровню агротехники и комплексной механизации на всех этапах производства зерна. Продуктивность зерновых полей в целом по стране за 40 лет (1970—2010) выросла почти в 2 раза — с 31,7 до 64,2 ц/га. При этом урожайность кукурузы — ведущей зерновой культуры США — поднялась с 49,0 до 93,4 ц/га.

Кукуруза стала гарантом фуражной безопасности американского животноводства. Достаточно сказать, что за 15 лет (1996—2010) среднегодовой валовой сбор кукурузы по стране достиг 272 млн т. Но еще более важен показатель ее стабильной урожайности — в среднем за указанный период он достиг почти 90 ц/га.

Свыше 75% земель, занятых выращиваемым на зерно засухоустойчивым сорго, расположены всего в трех штатах: Небраске, Канзасе, Техасе, имеющих низкую (по американским меркам) влагообеспеченность. Сорго получило быстрое распространение как вторая важнейшая кормовая культура. Но в конце XX — начале XXI в. рост площадей под сорго несколько замедлился. Во многом это связано с чередой не самых благоприятных с точки зрения урожайности лет и новой сельскохозяйственной конъюнктурой.

Площади под ячменем и овсом за 40 лет (1970—2010) сократились в 5 раз. В условиях США издержки на выращивание овса и ячменя в большинстве штатов оказались значительно выше, чем при получении зерновой кукурузы или сорго. Их немногочисленные посевы передвинулись к северным границам страны. Однако даже значительное уменьшение общих площадей под фуражным зерном не отразилось на его валовом сборе в связи с изменением структуры производства, в которой преобладают высокоурожайные культуры.

Пшеница — главная продовольственная зерновая культура США. Для каждого из пяти основных видов пшеницы селекционеры создали достаточное разнообразие сортов, районированных по зонам выращивания. Главным образом, это короткостебельные сорта. Мягкие пшеницы отличаются раннеспелостью, а твердые, которые занимают большую часть посевов, имеют высокие хлебопекарные качества. Масштабы их сбора и места возделывания распределены следующим образом:

- стекловидная краснозерная озимая пшеница наиболее распространена. Ее основные посевы сосредоточены в трех штатах: Канзасе, Оклахоме и Техасе. Производство этого сорта пшеницы достигло 25,2 млн т (45% общего производства по стране);
- стекловидная краснозерная яровая занимает 2-е место — 12,7 млн т (22%). Большая часть посевов сосредоточена в штатах, расположенных вдоль северной границы страны: Северной Дакоте, Миннесоте и Монтане;
- мягкой краснозерной озимой пшеницы произведено 8,4 млн т (14%). В основном она выращивается в трех штатах кукурузного пояса: Иллинойсе, Миссури и Огайо;
- белозерная пшеница весьма локально сосредоточена в штатах Вашингтон, Орегон и Айдахо. Объем ее валового сбора не превышает 8,1 млн т (14%);

9.2. Отрасли растениеводства

• твердая пшеница 2-го класса Дурум — наиболее ценный сорт — выращивается главным образом в Северной Дакоте. В целом по стране ее сбор составил 2,7 млн т.

Производственные показатели других культур представлены в табл. 9.8.

Таблица 9.8. Показатели производства отдельных культур США в 2005, 2011* гг.

Культура	Уборочная площадь, млн га		Урожайность, ц/га		Валовой сбор, млн т	
	2005	2011	2005	2011	2005	2011
Сено — в целом	25,0	22,3	54,6	58,8	136,6	131,1
В том числе люцерна	9,1	5,5	75,9	38,1	68,7	52,7
Соя	28,9	29,5	29,1	36,5	84,0	107,7
Арахис	0,66	0,44	33,2	37,5	2,19	1,65
Подсолнечник	1,06	0,58	17,3	15,9	1,82	0,92
Канола (разновидность рапса)	0,45	0,51	15,9	19,6	0,72	1,00
Хлопок	5,54	3,90	9,3	8,3	5,16	3,23
Сахарная свекла	0,5	0,48	500,4	599,8	25,1	28,8
Сахарный тростник	0,37	0,35	677,6	807,9	25,3	28,3
Табак	0,12	0,13	24,1	20,7	0,3	0,27
Картофель	0,44	0,43	435,0	450,9	19,1	19,4

* Предварительные данные

Источники: Agricultural Statistics 2006. Wash., 2006—2012; Crop Production 2010 Summary (January 2011). USDA, NASS.

Масличные и технические культуры представлены в основном соевыми бобами, арахисом, подсолнечником и хлопком. Из масличных культур при отделении масла получают шрот — ценный продукт для кормления животных. В кормовом балансе страны соевые корма в общем количестве высокобелковых продуктов занимают более 90%. В последние годы производство соевых бобов превысило 90 млн т, причем валовой сбор значительно перекрывает внутренние потребности и экспорт. По стоимости производимой и реализуемой продукции соевые бобы занимают 2-е после кукурузы

место. В последние 30 лет их валовой сбор вырос почти в 3 раза — с 31 млн до 90 млн т. При этом уборочные площади и урожайность увеличились на 50%.

9.3. Отрасли животноводства

Общая характеристика

Основные показатели развития и продуктивности животноводства США во второй половине XX — начале XXI в. приведены в табл. 9.9. Они демонстрируют значительный рост производства животноводческой продукции, несмотря на некоторые изменения в структуре скотоводства. За 40 лет (1970—2010) общее количество коров изменилось не столь значительно, но поголовье молочных коров сократилось в 1,7 раза. Тем не менее валовое производство молока выросло на 43%, так как продуктивность увеличилась в 2,4 раза.

Поголовье свиней за этот период увеличилось всего на 15%, но производство свинины возросло на 49%. При этом заметно повысилось качество этого мяса.

Значительные успехи достигнуты в птицеводстве. Коренным образом изменилось производство бройлеров. К 2010 г. производство бройлеров возросло в 4,5 раза, а производство мяса птицы — в 5 раз. Производство яиц превысило уровень 90 млрд шт. при яйценоскости (на одну несушку) 262 шт. в год.

Таблица 9.9. Поголовье и продуктивность животноводства США

Показатель	Год					
	1975	1985	1995	2005	2010	2011
Поголовье, млн голов						
Крупный рогатый скот — всего	132,0	109,7	102,8	97,1	93,9	92,7
Коров — всего	56,9	46,2	44,7	42,3	40,5	40,1
В том числе молочных	11,2	10,8	9,5	9,0	9,1	9,1
мясных	45,7	35,4	35,2	33,3	31,4	31,0
Свиней — всего	49,3	52,3	60,2	61,2	65,5	66,4
Кур-несушек	278	277	294	344	340	342
Бройлеров, млрд	2,9	4,4	7,0	9,5	9,3	8,6

Показатель	Год					
	1975	1985	1995	2005	2010	2011
Продуктивность						
Надой на одну корову в год, кг	4700	5894	7462	8880	9593	9682
Средняя масса мясного скота при реализации, кг	457	500	540	570	582	581
Выход поросят на один опорос	7,2	7,7	8,3	9,1	9,4	9,4
Яиц на одну несушку в год, шт.	232	247	253	262	269	273
Производство продукции						
Молока, млн т	52,3	64,9	70,5	80,3	87,5	89,0
Мяса — всего, млн т	21,5	25,8	33,6	39,4	41,8	41,9
В том числе красного, млн т	16,7	17,9	19,8	20,8	22,3	22,0
мяса птицы, млн т	4,8	7,9	13,8	18,6	19,5	19,5
Яиц, млрд шт.	64,6	68,4	74,3	90,0	91,5	91,8

Источники: Agricultural Statistics, 1965—2006. Agricultural Outlook. Jan. 2012.

Достижения в производстве животноводческой продукции объясняются многими факторами. Это организационная и структурная перестройка отраслей животноводства, целенаправленная племенная работа, создание прочной кормовой базы, улучшение содержания животных и птицы, совершенствование средств механизации и автоматизации трудоемких процессов, успехи в биотехнологии и генной инженерии.

Молочное скотоводство

Отрасль претерпела значительные перемены. Динамика показана в табл. 9.10.

Основными направлениями совершенствования отрасли стали:

- сокращение поголовья молочного скота и резкое уменьшение числа молочных пород;
- выбор голштино-фризской породы в качестве приоритетной;
- использование сбалансированных и качественных рационов для стимулирования максимальной продуктивности;

9. Сельское хозяйство

- концентрация молочного поголовья на крупных фермах и комплексах;
- максимальное использование высокопроизводительной техники для обслуживания коров, доения, первичной переработки молока, утилизации навоза.

Таблица 9.10. **Продуктивность молочного хозяйства США**

Показатель	Год						
	1960	1970	1980	1990	2005	2010	2012
Поголовье молочных коров, млн гол.	17,6	12,0	10,8	10,0	9,0	9,1	9,2
Общее производство молока, млн т	55,8	531	58,3	67,3	80,3	87,5	90,6
Надой на фуражную корову, кг/год	3176	4421	5399	6711	8880	9593	9816
Количество молочного жира на одну корову в год, кг	119	162	197	247	282	353	361
Средняя жирность молока, %	3,76	3,66	3,65	3,68	3,67	3,68	3,68
Производство молока на душу населения в год, кг	309	258	256	259	272	278	285,8

Источники: Agricultural Statistics, 1965—2012. Agricultural Outlook tables. Jan. 2012. ERS. USDA.

Важными составляющими совершенствования отрасли явились и такие приемы, как повсеместное использование искусственного осеменения, определение жирности и плотности молока с помощью электроники, применение компьютеров для первичного учета поголовья, контроль за физиологическим состоянием коров и составление рационов кормления, подбор пар при спаривании в племенной работе, разработка принципиально новых видов молочной тары и способов содержания молочных коров, пересадка эмбрионов высокопродуктивных коров, биотехнология. За пять лет (2007—2011) поголовье молочных коров увеличилось на 0,1 млн гол. (до 9,1 млн голов). Это период беспрецедентного роста продуктивности: годовой надой на одну фуражную корову в 2011 г. возрос

9.3. Отрасли животноводства

до 9668 кг в год. Ежегодный прирост продуктивности в этот период составил 158 кг.

Мясное скотоводство

США — крупнейший производитель говядины в мире. Идущие следом Бразилия и КНР в последние годы получают этого мяса 9 млн и 6 млн т соответственно. Основные показатели производства в США представлены в табл. 9.11.

Таблица 9.11. Производство говядины

Показатель	Период						
	1961— 1970	1971— 1980	1981— 1990	1991— 2000	2001— 2005	2006— 2010	2011
Поголовье скота — всего, млн голов	106,8	120,3	107,1	99,8	96,1	95,5	92,7
В том числе мясные коровы и нетели	33,2	40,5	35,6	42,0	38,7	37,8	40,0
Поголовье убойного скота, млн гол.	38,7	41,8	38,8	36,3	34,5	34,3	35,1
Предубойная живая масса, кг*							
Скота	469,6	474,3	499,8	538,2	560,1	582,0	580,6
Телят	97,1	96,2	107,5	143,1	150,1	128	118,0
Производство говядины и телятины, млн т	8,9	10,7	12,5	12,7	11,8	12,0	11,9
Выход говядины, кг							
На одну голову обще- го поголовья	83,8	88,9	116,7	127,1	122,8	126,0	128,0
На одну мясную коро- ву	268,1	264,2	351,1	372,4	304,9	373,0	398,0
Потребление говядины и телятины на душу населения в год, кг	50,8	53,4	47,9	44,3	44,0	41,0	37,0

* Рассчитано по поголовью убойного скота в рамках федеральной инспекции.

Источники: USDA. Agricultural statistics, 1965—2011; Meat and Poultry Facts, 2000. American meat institute; Agricultural Outlook tables. January 2012.

Основными этапами развития и совершенствования производства говядины являются следующие:

1) выделение мясного скотоводства в самостоятельную отрасль;

2) направленная селекционно-племенная работа с многочисленными породами мясного скота и выделение из них наиболее перспективных;

3) разделение отрасли на три обособленных сектора — производство молодняка мясных пород, его доращивание и интенсивный откорм;

4) региональная специализация, концентрация поголовья маточных стад и молодняка по периодам выращивания;

5) совершенствование кормовой базы и рационов кормления, развитие специализированной комбикормовой промышленности;

6) изменения в организации формирования мясных комплексов и сбыта скота.

К 2010 г. количество мясных ферм в стране сократилось до 742 тыс., причем основное поголовье (55%) было размещено на фермах, насчитывающих более 200 коров каждая, а 17% — в хозяйствах с поголовьем около 1500 коров.

Около 85% говядины в США получают от скота специализированных мясных пород, остальную часть — как сопряженный продукт за счет молочных животных. В мясном скотоводстве используют главным образом две группы пород: классические британские и итало-французские, а также их помеси. К первой относятся герфордская, абердин-ангусская, галловейская, шортгорнская мясного направления, ко второй — кианская, пьемонтская, лимузинская, шаролезская.

Свиноводство

Ежегодный объем фермерских продаж в отрасли в последнее время достигает 16 млрд долл. (2009). Рост производства свинины за последнее десятилетие при значительном сокращении маточного поголовья свидетельствует о заметной интенсификации отрасли (табл. 9.12).

9.3. Отрасли животноводства

Таблица 9.12. Производство свинины

Показатель	Период						
	1961— 1970	1971— 1980	1981— 1990	1991— 2000	2001— 2005	2006— 2010	2011
Общее поголовье сви- ней, млн голов	55,8	59,0	54,6	58,5	60,4	65,5	66,4
Поголовье свиномат- ток, млн голов	7,8	7,6	6,9	7,1	5,8	5,95	5,80
Поголовье убойных свиней, млн голов	83,2	83,1	85,8	95,8	101,3	110,0	110,0
Предубойная масса од- ной головы, кг	109,5	108,9	111, 4	116,5	120,9	122,5	124,7
Средняя масса туши, кг	74,9	75,3	83,7	84,1	90,1	92	93,0
Производство свини- ны, млн т	5,6	6,2	6,8	8,1	9,3	10,1	10,3
Потребление свинины на душу населения в год (в массе туши), кг	30,0	30,0	29,8	30,8	31,5	32,0	32,0
Выход свинины							
на одну голову общего поголовья свиней, кг	100	105	125	138	154	154	155
на одну свиноматку, кг	718	816	986	1140	1603	1697	1775

Источники: Agricultural statistics, 1965-2011; Livestock slaughter and meat production, 2000; Agricultural Income & Finance Outlook / AIS-84 / Nov. 2006. / AIS-91 / Dec. 2011.

Птицеводство

В 1990 г. впервые в истории животноводства страны уровень производства мяса птицы превысил уровень производства традиционно лидирующего американского продукта — говядины. Ежегодное потребление мяса птицы на душу населения возросло с 1935 г. более чем в 100 раз и достигло к началу XXI в. 36 кг (в бескостном виде). Стоимость продукции птицеводства (мясо и яйцо) достигла 35,5 млрд долл. (2010), что составило 11% всей сельскохозяйственной и 25% животноводческой продукции.

9. Сельское хозяйство

В настоящее время птицеводство сконцентрировано на крупных предприятиях. Всего 3,2% крупнейших птицеводческих предприятий с ежегодным объемом продаж 1 млн долл. и выше обеспечивает треть национального производства мяса птицы и яйца. Около 78% птицеводческих предприятий, каждое из которых имеет площадь немногим более 73 га, производят по стоимости 73% всей птицеводческой продукции. В табл. 9.13 приведены показатели численности поголовья и производства мяса птицы в период интенсивного развития отрасли.

Таблица 9.13. Производство мяса птицы

Показатель — в среднем за период	Период					
	1970— 1975	1980— 1985	1990— 1995	2000— 2005	2006— 2010	2011
Выращено бройлеров, млн голов	2988,0	4285,0	6327,0	8683,0	8791,0	8608,0
Выращено индеек, млн голов	127,0	131,0	132,0	271,0	261,0	247,0
Мясо птицы, млн т	4,8	6,9	12,0	18,0	19,5	19,5

Источники: Agricultural statistics, 1965—2012; Livestock slaughter and meat production, 2000. Agricultural Income & Finance Outlook / AIS-84 / Nov. 2006. / AIS-91 / Dec. 2011.

9.4. Государственное регулирование в сельском хозяйстве

Более 70 лет фермерство США работает в условиях государственного регулирования. Оно наряду с технической, технологической и организационной перестройкой стало не только важнейшим условием успешного функционирования США, но и причиной многих серьезных перемен в его структуре и финансово-экономическом состоянии. Установленные государством правила периодически меняются (раз в четыре-пять, иногда в семь лет) на основании вновь принятых законов, регламентирующих деятельность сельскохозяйственного сектора экономики. Эти законы четко определяют цели и основные направления развития сельского хозяйства США, многочисленные программы и механизмы их выполнения. Важнейшей характеристикой этих законодательных актов является наличие в них финансовых обязательств государства.

9.4. Государственное регулирование в сельском хозяйстве

Формы государственного регулирования в США многообразны, охватывают все стороны жизни фермеров и американского АПК. Главные из этих форм:

- внутригосударственные сельскохозяйственные программы, предназначенные для повышения или стабилизации цен и доходов фермы;
- программы охраны природы и окружающей среды, призванные сохранить природные ресурсы и окружающую среду;
- внешнеторговая политика, необходимая для создания наиболее благоприятных условий торговли американской продукцией;
- программы маркетинга и расширения спроса в целях повышения конкурентоспособности фермеров на внешнем и внутреннем рынках;
- программы продовольственной помощи, правильного питания и обеспечения безопасности потребителей;
- кредитные программы и программы страхования сельскохозяйственных производителей;
- научно-исследовательские и образовательные программы;
- программы социального развития сельской местности.

В 2007 г. был принят новый сельскохозяйственный закон, в котором отражены не только указанные формы регулирования, но и прописаны меры, программы и механизмы их реализации. Данные о размерах прямой поддержки фермеров приведены в табл. 9.14.

Таблица 9.14. **Размеры прямой государственной поддержки фермеров США, 2002—2010 гг., млн долл.**

Форма государственной поддержки	Годы								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Общий размер государственной поддержки*	12 414	16 523	12 965	24 350	15 789	11 903	12 242	12 178	12 398
Платежи по гибким производственным контрактам	3500	-280	-4	-1	0	—	—	—	—
Прямые платежи	367	6704	5242	5199	5052	5060	5110	4726	4813
Страхование дохода в производстве сельскохозяйственных культур	—	—	—	—	—	—	—	—	423

9. Сельское хозяйство

Окончание табл. 9.14

Форма государственной поддержки	Годы								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Антициклические платежи	203	2301	1122	4074	4036	1125	712	1169	209
Компенсационные платежи (по залоговым ценам)	1197	576	2860	5041	730	54	85	156	114
Доход по товарному кредиту	460	198	130	366	188	272	34	252	2
Доход от обмена сертификатов	1179	556	476	1614	873	818	202	686	0.7
Выкуп квот на производство арахиса	983	238	25	23	20	—	—	—	—
Компенсационные платежи по молоку	860	913	206	10	431	74	-0.3	880	52
Компенсационные платежи по табаку	0	0	0	2079	1206	901	816	795	687
Платежи по программам консервации земель	1966	2167	2320	2767	2974	3072	3155	2835	3452
Специальные программы поддержки фермеров **	1655	3142	583	3169	275	527	2121	646	2648
Другие программы	46	8	5	10	1.7	1.3	6	32	-2.4

* Включает в себя только средства, выплаченные фермерам в течение календарного года.

** Включает в себя все программы экстренной помощи фермерам в связи с резкими изменениями рыночных условий или от последствий природных бедствий.

Источники: Agricultural Income & Finance Outlook / AIS-84 / Nov. 2006; Farm Income and Wealth Statistics, ERS\USDA, <http://www.ers.usda.gov/data-products/farm-income-and-wealth-statistics.aspx#27428>, July 2012.

9.4. Государственное регулирование в сельском хозяйстве

Следует отметить, что приведенные показатели рассчитаны без учета многочисленных видов косвенной поддержки, которые (по разным оценкам) достигают не менее 50% общего размера финансовой помощи фермерам.

В начале XXI в. главными целями аграрной политики США были названы следующие:

- производство в изобилии высококачественной сельскохозяйственной продукции по приемлемым ценам;
- поддержание благоприятного экономического климата для фермеров;
- поддержание семейной формы фермерского хозяйства как основы производственной системы;
- обеспечение высокого уровня жизни для сельских жителей.

Как и в прежние годы, государство и фермерские хозяйства работают в качестве равноправных партнеров. Несмотря на явное размежевание в доходах ферм, наличие значительного количества мелких ферм, не занятых коммерческой деятельностью, сельское хозяйство США остается высокоорганизованным, диверсифицированным, государственно-регулируемым и доходным. Об общих финансово-экономических результатах работы аграрного сектора страны можно судить по следующим показателям (табл. 9.15.)

Таблица 9.15. **Баланс финансово-производственной деятельности фермеров США в 2006—2011 гг., млрд долл.**

Показатель	Год						Период 2006— 2011 — в сред- нем
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
1. Денежный доход от реализации сельскохозяйственной продукции	239,3	288,5	316,7	288,6	314,4	370,4	303,0
В том числе земледелие	120,0	150,1	175,0	168,3	172,9	206,5	165,5
животноводство	119,3	136,5	141,6	120,3	141,4	163,8	137,2
2. Прямая государственная поддержка	15,8	11,9	12,2	12,2	12,4	10,2	12,5

9. Сельское хозяйство

Окончание табл. 9.15

Показатель	Год						Период
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2006— 2011 — в сред- нем
3. Другие доходы фермеров	17,5	17,6	21,5	22,0	18,3	18,6	19,3
4. Валовой денежный доход (стр. 1 + стр. 2 + стр. 3)	272,5	318,0	360,4	322,8	345,0	399,1	334,8
5. Общие денежные издержки	204,7	240,6	261,8	248,4	252,7	284,3	248,7
6. Чистая денежная прибыль	67,9	77,4	88,6	74,4	92,3	114,8	86,1
Баланс фермерских доходов							
7. Валовой денежный доход (4)	272,5	318,0	360,4	322,8	345,0	399,1	334,8
8. Неденежный доход	20,5	21,0	20,9	21,1	21,6	23,3	21,4
9. Переоценка	-1,6	0,6	6,6	-1,1	-2,0	-0,7	1,8
10. Валовой фермерский доход (стр.7 + стр. 8 + стр. 9)	291,5	339,6	377,9	342,7	364,7	421,7	358,0
11. Общие издержки на производство	232,5	269,5	293,2	281,1	285,6	318,1	280,0
12. Чистая прибыль фермеров	59,0	70,0	84,7	61,6	79,1	103,6	78,0

Источники: Agricultural Income & Finance Outlook / AIS-84 / Nov. 2006. / AIS-91 / Dec. 2011.

Динамика развития американского сельского хозяйства, а также механизмы его государственной поддержки позволяют утверждать, что США в обозримом будущем останутся лидером в мировой аграрной системе.

Выводы

1. Сельское хозяйство в начале XXI в. превратилось в наиболее важную сферу агропромышленного комплекса США. Расширенное производство высококачественной сельскохозяйственной продукции на основе индустриальных технологий обеспечило не только продовольственную безопасность страны, но и ее лидерство в международной торговле. Ежегодное получение сельскохозяйственной продукции на сумму более 300 млрд долл. позволяет полностью обеспечить растущие внутренние потребности страны и почти треть этих товаров (на сумму более 100 млрд долл.) реализовать на внешнем рынке.
2. Растениеводство США особенно стремительно развивалось во второй половине XX в. благодаря рационализации использования земельных угодий, применению передовой агротехники, селекции, химизации, орошению и высокопроизводительной сельхозтехнике. Это позволило не только обеспечить рост товарного производства продукции земледелия, но и создать прочную кормовую базу для животноводческих отраслей.
3. Животноводство США в начале XXI в. приобрело характер промышленного производства практически во всех составляющих его отраслях. Направленная селекционно-племенная работа, использование промышленно изготовленных кормовых ресурсов, содержание скота, свиней и птицы в крупных, комплексно механизированных животноводческих постройках, вертикальная интеграция с перерабатывающими предприятиями позволили достичь не только высокой продуктивности животных, но и получения продукции высокого потребительского качества.
4. Государственная политика в отношении фермерства за последние 80 лет, выразившаяся в создании специальных сельскохозяйственных законов, а также программ и механизмов регулирования и финансовой поддержки аграрного производства, позволила решить несколько основных задач:
 - определены приоритетные направления в земледелии и животноводстве. В результате был создан мощный зерновой подкомплекс, снабдивший продовольственным и фуражным зерном собственный и внешний рынок. Изменение структуры использования пашни в пользу масличных (главным образом, соевых бобов) решило проблему рационального балансирования кормовых рационов и снабжения населения растительными маслами. Беспрецедентный рост производства кукурузного зерна и соевых бобов позволил столь же быстро увеличить производство птичьего мяса,

9. Сельское хозяйство

яиц и высококачественной говядины при стабильном снабжении молочной продукцией;

- интенсификация производства в отраслях растениеводства дала возможность высвободить из состава пашни огромные площади (более 15 млн га) высокоэродированных земель для осуществления программ их сохранения и восстановления природного плодородия;

- проведено организационное переустройство фермерства. Государственное регулирование в условиях действия рыночных механизмов определило преимущество крупных и крупнейших фермерских хозяйств не только в товарном производстве, но и в уровне его финансово-экономической эффективности. В результате более 90% товарной продукции сельского хозяйства США производят 14% крупных фермерских хозяйств, тогда как 86% оставшихся реализуют только около 10% этих товаров. Одновременно около 90% фермеров поддерживают свое существование за счет внефермерской деятельности.

5. Формы государственного регулирования в США разнообразны и охватывают все стороны жизни фермеров. Это позволяет не только решать основные производственные вопросы и активно участвовать в международной торговле, но и осуществлять целенаправленное развитие сельских территорий. Это становится наиболее важным условием социальной стабильности на 80% территории страны.

Контрольные вопросы и задания

1. Каковы основные составляющие агропромышленного комплекса?
2. Назовите характерные черты мелких и крупных ферм.
3. В чем состоят особенности ведения сельскохозяйственного производства в США?
4. Что такое региональная специализация аграрного производства?
5. Какова роль зернового подкомплекса страны?
6. Назовите наиболее значительные достижения США в области животноводства.
7. Перечислите основные цели аграрной политики США.
8. Каковы наиболее общие формы государственного регулирования сельскохозяйственного производства?

10

Сфера услуг

10.1. Отраслевая структура сферы услуг / 10.2. Место и динамика сферы услуг в экономике и факторы, их определяющие / 10.3. Франчайзинг как форма организации услуг в экономике массового потребления

Рост значения сферы услуг представляет собой одну из главных отличительных черт экономики США на протяжении большей части XX в., особенно явно — в последней его трети, вплоть до начала третьего тысячелетия. Если в 1950 г. доля услуг в ВВП США составляла 20%, то в 2011 г. она достигла 81,3% ВВП (рис.). Эта тенденция оказалась характерной для мировой экономики в целом, и с некоторым отставанием получила свое воплощение и в экономике других развитых стран.

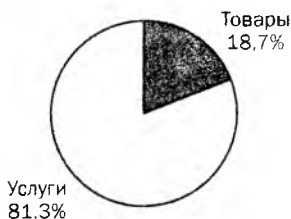


Рис. Процентное соотношение производства

К началу XXI в. уровень развития отраслей услуг в США, их технологическое обеспечение, инвестиционные параметры намного опережают эти показатели экономик сферы услуг многих стран. Услуги таких отраслей, как финансы, страхование, транспорт и хранение, телекоммуникации, деловые услуги, производят 68% добавленной стоимости этих отраслей в мире и составляют около 20% мировой торговли.

Рассматривая значение сферы услуг в экономике, необходимо напомнить, что принципиальное отличие производства услуг от материального производства заключается в невещности, немате-

риальности конечного продукта. К специфическим свойствам услуг традиционно относят нетранспортабельность (невозможность погрузки и перевозки) и невозможность накопления (складирования). Главными характеристиками сферы услуг выступают ее мобильность, динамизм, высокий уровень адаптационных свойств.

Проблемы и тенденции развития сферы услуг США можно рассматривать, исходя из ряда критериев. Во-первых, с точки зрения состояния и динамики отраслевой структуры; во-вторых, по месту и роли сферы услуг в формировании ВВП и в национальной экономике; в-третьих, с точки зрения организационных форм.

10.1. Отраслевая структура сферы услуг

Общая характеристика

Индустрия услуг находится в постоянном движении в сторону увеличения качественного (расширение функций) и количественного состава. В Североамериканском отраслевом классификаторе (North American Industrial Classification Statistics — NAICS), разработанном Бюро экономического анализа, даются описание конкретного *содержания* каждой из отраслей услуг хозяйства США. Аналогичную статистику ведут государственные службы США на протяжении всего столетия; периодический анализ национального хозяйства с точки зрения определения функционального значения деятельности предприятий и организаций, занятых в той или иной сфере (доля в ВВП, степень влияния на состояние и потребление других хозяйствующих субъектов, рост налоговой составляющей, экспортные позиции), дает основание для группировки отдельных, сходных видов деятельности предприятий в сектора, а из идентичных по содержанию секторов — в новые отрасли. Таким образом, в сравнении с прежним Статистическим классификатором отраслей производства США 1997 г. (Statistical Industrial Classifier — SIC) в 2001 г. *Североамериканский отраслевой классификатор* определил образование новых отраслей и значительное расширение секторов.

По Классификатору NAICS в экономике США определено 20 отраслей, из них к услугам относится 16. Названиям отраслей соответствуют обозначения: двузначные числа — присвоенный классификатором номер отрасли; трехзначные — номер производства и условный порядковый номер; включенные основные виды

10.1. Отраслевая структура сферы услуг

деятельности — от четырехзначного до шестизначного обозначения в зависимости от количества видов деятельности (табл. 10.1).

Таблица 10.1. Структура экономики по Североамериканскому отраслевому классификатору

Коды	Название отрасли	Сектора отрасли	Виды деятельности по секторам (выборочно)
<i>Товары</i>			
11 111—115 1111—115310	Сельское хозяйство, рыболовство, лесо- и зверохозяйство	Растениеводство и зерноводство, животноводство, лесоводство и лесозаготовки, звероводство, рыболовство, материальное обеспечение	Зерновые и масличные культуры, овощеводство, бахчеводство, выращивание крупного рогатого скота, производство мясомолочной продукции, свиноводство, заготовка и транспортировка леса, рыболовство (в том числе морское)
21 211—213 2111—213115	Добывающая	Добывающая промышленность, включая добычу нефти и газа, материальное обеспечение	Производство металла, в том числе железа, стали, чугуна, добыча золота, серебра, драгоценных камней, разработка каменоломен, добыча песка, гравия
23 236—238 2361—238990	Строительство	Строительство домов, крупных строительных объектов, торговых центров	Жилищное и производственное строительство, реконструкция, подведение инфраструктурных коммуникаций
31—33 311—339999	Обрабатывающая промышленность	Сектор экономики, в который включены организации, занимающиеся механическим, физическим или химическим изменением свойств материалов и веществ, превращая их в другие материалы и вещества, а также сборкой новых товаров из частей	Пищевая, алкогольная и табачная, текстильная промышленность, производство одежды, кожевенная промышленность, деревообрабатывающая, бумажная промышленность, печать, нефтепереработка, угольная промышленность, химическая промышленность, резиноизделия и пластик, обработка минерального сырья, первичная и конечная металлообработка, машиностроение, производство компьютеров и электронного оборудования, приборостроение и электростроение,

Коды	Название отрасли	Сектора отрасли	Виды деятельности по секторам (выборочно)
			транспортное, производство мебели и других конструкций, медицинского, спортивного, музыкального оборудования и т.д.; производство летательных аппаратов, включая космические — отраслевая группа, в которую включены организации, занимающиеся производством самолетов, космических кораблей и управляемых снарядов и их частей; производство автомобильных запчастей — отраслевая группа, в которую включены организации, занимающиеся производством автомобильных бензиновых двигателей и различных запчастей (от частей двигателя, тормозной системы до осветительных приборов и автомобильных кондиционеров)
<i>Услуги</i>			
22 221 2211—221330	Услуги общественного пользования	Газоснабжение, водоснабжение, электроэнергетическое обеспечение	Услуги гидроэлектростанций, атомных станций, работа коммунальной инфраструктуры. Деятельность предприятий по обеспечению электричеством, паром, водой, газом и других инфраструктурных услуг
42 421—425 4231—425120	Оптовая торговля	Сектор предприятий, реализующих или подготавливающих к реализации товары длительного пользования и повседневного спроса, рынок оптовых продаж электронного оборудования, торговые агенты и брокеры	Услуги предприятий оптовой торговли: магазинов-складов, терминалов, реализующих для перепродажи товары (моторные средства, нефтепродукты, мебель, стройматериалы); оборудование для производства продукции химической отрасли; изделия, не предназначенные для конечной реализации (полуфабрикаты, в том числе сельскохозяйствен-

10.1. Отраслевая структура сферы услуг

Продолжение табл. 10.1

Коды	Название отрасли	Сектора отрасли	Виды деятельности по секторам (выборочно)
44—45 441—493 4411—493190	Розничная торговля	Сектор предприятий, реализующих товары длительного пользования и повседневного спроса без трансформации товаров	ная продукция); услуги офисов — представительства по организации оптовых продаж Услуги предприятий розничной торговли: специализированных магазинов, центров, супермаркетов, гастрономов, магазинов самообслуживания, дилеров предприятия; станций и предприятий, универсального торгового назначения, предприятий, торгующих поддержанными товарами, дилеров по продаже новых и поддержанных автомобилей; дилеров горюче-смазочных материалов, баллонов со сжиженным газом, арт-дилеров. Торговля посредством информационных технологий (Интернет); товары — почтой; работа торговых автоматов
48—49 481—493 493190	Транспорт Складирование	Сектор предприятий, оказывающих услуги доставки и перевозки, в том числе воздушные перевозки, железнодорожные, водные, грузовым автотранспортом, транзитные и основные пассажирские перевозки; трубопроводная транспортировка, гастрольные и экскурсионные поездки, материальное и техническое обеспечение транспортной отрасли; услуги по хранению и складированию	Рейсовые и чартерные авиaperевозки, железнодорожные, в том числе на близкие расстояния, морское и прибрежное судоходство, перевозки по внутренним водным путям; основные и специализированные дорожные перевозки физических и юридических лиц, перевозки городским транспортом, лимузинами, такси; перевозки автобусами рейсовыми и школьными. Услуги предприятий транспортных — пассажирских и грузовых перевозок, железнодорожных депо; услуги нефтегазопроводов, перевозка нефтепродуктов. Экскурсионное и гастрольное транспортное обслуживание;

Коды	Название отрасли	Сектора отрасли	Виды деятельности по секторам (выборочно)
			обслуживание предприятий всех типов транспорта; услуги диспетчерских служб; навигационных служб; монтаж оборудования; услуги службы тары и упаковки; услуги товарных складов; услуги предприятий почтового обслуживания, курьерских служб
51 511—519 5111—519190	Информационные услуги	Индустрия печати, кино- и звукоиндустрия; радиовещание; телекоммуникации, обработка данных, сдача в аренду части своего серверного пространства; поддержание работоспособности пользовательского сайта на своих web-серверах (хостинг)	Киноvideопроизводство и звукоиндустрия, радиовещание и телевидение; программное, абонентское и кабельное, спутниковое вещание; услуги информационного сервиса, предприятий радиовещания и телекоммуникаций, телекоммуникационных торговых посредников
52 521—532 5211—525990	Финансы и страхование	Финансовое управление (Центральный банк), кредитные операции и связанная с ними деятельность, инвестиционная деятельность, сделки по ценным бумагам, страхование, фонды, трасты.	Услуги Центрального банка (Федеральной резервной системы США), коммерческих банков, сберегательных институтов, кредитных союзов, инвестиционных банков, эмитентов электронных финансовых инструментов, предоставление займов, ипотека, финансирование международной торговли, финансовых рынков, в том числе вторичных, резервирование, клиринг, брокерская деятельность; управление портфелем ценных бумаг, инвестиционный консалтинг, услуги страховых компаний и медицинских страховых организаций, пенсионных фондов, фондов социальной поддержки; услуги инвесторов, трастовых предприятий

10.1. Отраслевая структура сферы услуг

Продолжение табл. 10.1

Коды	Название отрасли	Сектора отрасли	Виды деятельности по секторам (выборочно)
53 532—533 5311—533110	Сделки с недвижимостью, аренда, лизинг	Сектор предприятий, оказывающих услуги по сделкам с недвижимостью, лизинга и аренды. Аренда нематериальных активов	Долгосрочная аренда (лизинг) недвижимости — жилых и нежилых помещений; услуги управляющих жилой и нежилой собственностью, услуги по аренде автомобильного транспорта — пассажирского и грузового, товаров личного потребления, электротехнического оборудования, промышленного и офисного оборудования; услуги офисов брокеров и агентов по недвижимости, менеджеров по управлению недвижимостью; аренда управленческих, организационных, технических ресурсов; услуги по созданию репутации (в том числе кредитной истории) в финансовом мире
54 541 5411—541990	Профессиональные (квалификационные), научные и технические услуги	Юридические услуги. Архитектурные услуги. Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки	Юридические услуги по составлению документации (в том числе производственного характера), налоговых деклараций, адвокатские, нотариальные; по государственному сертифицированию, инспекции зданий; геодезические услуги, графический и компьютерный дизайн; услуги консалтинговых служб, маркетинговых служб, научных и технических служб; услуги фотостудий; ветеринарные услуги
55 551 5511—551114	Управление компаниями и предпринимательская деятельность	Управление компаниями и предпринимательская деятельность	Услуги по управлению корпорациями, региональными филиалами, дочерними предприятиями; управление товарно-материальными запасами; услуги офисов банковских холдинговых компаний,

10. Сфера услуг

Продолжение табл. 10.1

Коды	Название отрасли	Сектора отрасли	Виды деятельности по секторам (выборочно)
			корпоративных и дочерних, региональных офисов
56 561—562 5611—562998	Административная деятельность	Административный менеджмент и сервисное обеспечение. Антикризисное управление	Услуги предприятий по организации бизнеса, материально-технического обеспечения (оборудованием и материалами, спецоборудованием); управление убыточными предприятиями; услуги службы поддержки, профессиональных предпринимательских организаций, телефонных переговорных пунктов, услуги по найму; услуги по подготовке документации, услуги бизнес-центров, бюро телемаркетинга, частные почтовые услуги, услуги кредитных бюро, турагентств и туроператоров; услуги по сопровождению и охране, патрулированию, предоставление бронированного транспорта; организация ярмарок, съездов; инкассация, селтическая обработка
61 611 6111—611710	Образование	Услуги начального и среднего образования, колледжи, университеты, специализированные школы	Услуги начальных, средних школ, колледжей, университетов, школ бизнеса, курсов, в том числе по подготовке специалистов в области бизнеса, компьютерной подготовке; подготовке спортивных инструкторов, менеджеров. Услуги по материально-техническому обеспечению организаций, занятых в образовании, в том числе составление тестовых, контрольных работ

10.1. Отраслевая структура сферы услуг

Продолжение табл. 10.1

Коды	Название отрасли	Сектора отрасли	Виды деятельности по секторам (выборочно)
62 621—624 6211— 624410	Здравоохранение и социальное обеспечение	Амбулаторные службы, больницы, службы по уходу и социальной помощи	Услуги центров практикующих специалистов, в том числе услуги диагностических лабораторий, помощь на дому, услуги банков крови и органов. Услуги общих и специализированных больниц. Услуги организаций, осуществляющих социальную помощь (пенсионерам, престарелым); домов престарелых. Индивидуальная помощь; услуги организаций по обеспечению продуктами питания, жильем, защита от опасности, услуги реабилитационных центров, центров постоянной помощи детям
71 711—713 713790	Искусство, развлечения, отдых	Сектор предприятий, оказывающих услуги по организации зрелищных мероприятий, спектаклей, спортивных состязаний, музеев, исторические места, увеселительные мероприятия, казино, игровые автоматы	Постановка различных представлений — музыкальных, спортивных, организация выставок художников; услуги вело- и мототреков; поставка специального оборудования. Услуги агентов, менеджеров, продюсеров; услуги агентств независимых художников, артистов, писателей. Услуги туристических агентств, парков развлечений. Услуги специальных центров: фитнес-клубов, боулинг-клубов, гольфклубов, лыжных клубов
72 (721—722)	Размещение и общественное питание	Сектор гостиничных предприятий и предприятий питания	Услуги отелей, мотелей, гостиниц, кемпингов и туристических лагерей. Услуги ресторанов, кафе, кафе быстрого питания, спецслужб питания; обслуживание по договору, услуги передвижных служб питания, баров

10. Сфера услуг

Окончание табл. 10.1

Коды	Название отрасли	Сектора отрасли	Виды деятельности по секторам (выборочно)
81 (812—813)	Другие услуги	Сектор предприятий, предоставляющих личные услуги. Фонды и союзы. Религиозные организации. Частные (домашние) хозяйства	Услуги парикмахерских, салонов красоты, косметических салонов, салонов коррекции веса, химчисток, фабрик-прачечных, фотолaborаторий, парковок и гаражей. Услуги гражданских, религиозных, фондов и союзов; услуги организаций свободных адвокатов, организаций по защите прав человека, защите окружающей среды; услуги трудовых союзов, политических организаций, организаций частных домовладений и управлений по делам домохозяйств
92 (921—928)	Государственное управление	Органы законодательной, исполнительной и судебной власти. Управление государственными программами. Космические исследования. Национальная безопасность и внешнеэкономическая деятельность	Услуги организаций государственных служб, легислатур, офисов американских индейцев и жителей Аляски. Услуги судов, полицейских служб, пожарных управлений; учреждений, регулирующих и контролирующих выполнение программ по человеческим ресурсам (в том числе по образованию, здравоохранению; в отношении ветеранов, пенсионеров), защите окружающей среды, атмосферы, водных ресурсов, земной поверхности. Услуги управлений жилищного строительства и планирования городов, транспорта общественного пользования; регулирование и инспекция коммерческого сектора. Услуги организаций, осуществляющих НИОКР в области космоса

Источник: <http://www.census.gov>. 2011.

Рассмотрим в качестве примеров некоторые крупные отрасли сферы услуг, играющие важную роль в ее развитии.

Финансы и страхование. Сделки с недвижимостью, аренда, лизинг

В последние годы отличительной чертой экономики США был рост отраслей и секторов, связанных с финансовыми услугами: финансы и страхование (52), сделки с недвижимостью, аренда и лизинг (53). Так, с 2005 по 2011 г. перечисленные отрасли показали рост на 16% (в среднем — на 2,7% в год) при росте ВВП в 20% (3,3% в год). Денежная составляющая финансовых отраслей (52—53) равнялась 3008 млрд долл., или 20,0% ВВП США. Для сравнения: за тот же период вся обрабатывающая промышленность США имела рост 17% (2,8% в год); объем добавленной стоимости в ней составил 1837 млрд долл. в 2011 г., или 12% ВВП. Эта отрасль разделена на 21 сектор, включающий в себя 86 разрядов, которые разбиты на 184 подгруппы, объединяющие 472 вида деятельности, в том числе автомобилестроение, авиастроение, IT-производство и т.д. Тем не менее подавляющее число видов обрабатывающего производства составляет не более чем 1% ВВП. Самая большая доля принадлежит производству компьютерного и электротехнического оборудования — 1,8% и химическому производству — 1,6%. Следует обратить внимание на то, что финансовая отрасль и связанная с ней отрасль по сделкам с недвижимостью, аренде и лизингу осуществляют закупки услуг в своей отрасли на 1150,9 млрд долл. Учреждения и предприятия в четырех других отраслях услуг, вместе взятых: «Высокопрофессиональные услуги» (54), «Управленческая деятельность» (55), «Административная деятельность» (56) и «Государственное управление» (92) — осуществляют закупки в финансовых отраслях всего на 363,782 млрд долл. (табл. 10.2). В финансовых отраслях занято 7735 тыс. человек, что составляет 5,7% занятых в США.

Отрасль «Финансы и страхование» (52) по классификатору разделена на 8 секторов (а вся обрабатывающая промышленность — на 21 сектор), которые включают в себя 136 видов деятельности. К отраслям финансовых услуг относятся учреждения, основными видами деятельности которых являются участие и посредничество в финансовых сделках, предполагающих создание, ликвидацию или изменение собственности в форме финансовых активов. Конечный продукт их деятельности — сохранение и приумножение

10. Сфера услуг

Таблица 10.2. Использование продукции сферы услуг по отраслям экономики США в 2012 г., млн долл. *

Отрасли	48, 49 Транспорт, складирование	42, 44, 45 Торговля (оптовая и розничная)	52—53 Финансы, стра- хование, сдел- ки с недвижи- мостью	61, 62 Услуги образова- ния, здравоохра- нения и социаль- ного обеспечения	54, 55, 56, 92 Профессиональные услуги, научно-техниче- ские услуги и деятель- ность, государственное управление	51 Информа- ционные услуги
Сельское хозяйство 11	37	2362	147	393	4446	4
Добывающая отрасль 21	1182	465	1237	719	22 637	804
Строительство 23	6335	6535	48 896	5833	85 439	8960
Обрабатывающая промыш- ленность 31—33	156 734	104 407	50 895	157 374	475 959	70 520
Транспорт. Складирование 48—49	72 126	87 268	21 649	16 101	90 559	16 627
Торговля (оптовая и рознич- ная) 42 44—45	15 295	64 176	18 597	24 422	66 589	13 822
Финансы, страхование, сдел- ки с недвижимостью 52—53	45 899	254 777	109 160	242 642	305 149	67 791
Услуги образования, здраво- охранения и социального обеспечения	64	2859	193	35 157	26 749	556
Профессиональные услуги, управление и деятельность, государственное управление 54, 55, 56, 92	60 259	272 305	400 782	223 801	380 641	60 259
Информационные услуги 51	4151	22 064	59 979	26 807	145 847	162 733

* Данные по отраслям даны выборочно.

Источник: Bureau of Economic Analysis Industry Economic Accounts. Input — Output Accounts 2011.

накопленного имущества, в том числе: прямое или косвенное (посредническое) участие в осуществлении финансовых трансакций, связанных с созданием, ликвидацией и изменением собственника финансовых активов; управление финансовыми и нефинансовыми активами, в том числе управление собственностью на своей и чужой (франчайзинг) территории.

Основные виды деятельности данных учреждений таковы: депозитные и кредитные операции, финансирование торговли, в том числе международной, операции с ценными бумагами, страхование. Кроме того, в данной отрасли экономики сосредоточены все контролирующие и регулирующие денежно-кредитную сферу организации, в том числе ФРС США. Помимо крупных участников финансового рынка: депозитных и депозитарных институтов (коммерческих и инвестиционных банков), страховых, пенсионных (накопительных) фондов и инвестиционных компаний, — множатся и «учреждения» всего с одним служащим — брокером или дилером. Такие служащие могут совмещать свою финансовую деятельность с иной — в другой отрасли хозяйства и вместе с тем быть деятельными участниками финансовых сделок: среди домашних хозяйств в США 93,8% — субъекты финансового рынка, из них 20,7% — покупатели и продавцы акций, а 76,4% домашних хозяйств выступают покупателями на кредитном рынке.

Всего в отрасли в 2010 г. более 200 тыс. учреждений, в которых занято 5720 тыс. служащих. «Финансы и страхование» составляют 7,8% ВВП США, что в денежном выражении равняется 1256 млрд долл.

Отрасль «Сделки с недвижимостью, аренда и лизинг» включает в себя учреждения, прежде всего занятые обеспечением услугами по использованию материальных активов — недвижимого имущества и оборудования, и нематериальных активов — патентов, торговых марок. К данной отрасли относятся также долгосрочная аренда (лизинг) жилых и нежилых помещений, управление жилой и нежилой собственностью, аренда управленческих, организационных, технических ресурсов; услуги по созданию репутации, в том числе кредитных историй. В этой же отрасли действуют центры — офисы по управлению собственностью в целях продажи и получения ренты. Здесь фиксируются операции установления прав на собственность, в том числе на территории иностранного государства, а также осуществляются управление нефинансовыми активами, торговля и управление недвижимым имуществом.

Доход учреждений данной отрасли помимо отчислений от продажи недвижимости (в кредит, через ипотечные финансовые инструменты) и стоимости аренды — это лицензионные платежи и роялти. Деятельность учреждений данной отрасли главным образом связана с лицензированием и установлением (продажей) имущественных прав на патенты, торговые марки, названия брендов и (или) заключением франчайзинговых сделок. Кроме очевидных финансовых выгод франчайзинг дает право контроля над компанией-франчайзером и, таким образом, является вариантом прямого или непрямого иностранного инвестирования. Прямые иностранные инвестиции по классификации ОЭСР и МВФ есть стремление хозяйственной единицы — резидента одной страны «прямого инвестора» приобрести устойчивое влияние на деятельность предприятия, расположенного в другой стране, что подразумевает установление долгосрочных отношений и значительную степень влияния инвестора на сферу управления предприятием. Прямые инвестиции — это не только вложение капитала (на первом этапе), но и последующее управление, в том числе филиалами предприятия — реципиента инвестиций, причем независимо от организационно-правовой формы существования и функционирования этих филиалов. Данные контракты рассматриваются государственной администрацией США как важнейший структурный элемент ведения национального хозяйства, и потому предприятия, использующие данную форму организации бизнеса, имеют определенные налоговые льготы.

Данная отрасль, в которой занято 2015 тыс. человек, производит 11,6% ВВП, в денежном выражении — 1752 млрд долл.

Имея по-прежнему высокие результаты, финансовые отрасли начиная с 2007 г. стали терять темпы роста, все больше уступая таким отраслям, как «Профессиональные научные и технические услуги» (7,8% ВВП, или 1171 млрд долл.), «Здравоохранение и социальное обеспечение» (7,6%, или 1151 млрд долл.).

За прошедшее десятилетие в финансовых отраслях произошло сокращение рабочих мест на 2%, что соответствует 129 тыс. человек. В то же время на 38%, или 160 млн долл., была увеличена заработная плата.

За тот же период занятость в отрасли «Профессиональные услуги» увеличилась на 10%, или на 697 тыс. человек. Заработная плата возросла на 47%, или на 189,3 млн долл. Здравоохранение и социальное обеспечение улучшило свои позиции в аналогичном случае

10.1. Отраслевая структура сферы услуг

соответственно: занятость возросла на 27,2%, или 354 млн долл.; в заработной плате рост произошел на 78%, или на 320 млн долл.

Торговля

Традиционно значительны по объему отрасли торговых услуг: оптовая (42) и розничная (44—45) торговля. Торговля — одна из заметных и по вкладу в национальную экономику, и по объему потребляемых ресурсов — трудовых и материальных. На ее долю приходится 11,7% ВВП. В 2011 г. ВВП США составил 15094 млрд долл., из них 1761,9 млрд долл. приходилось на долю торговли. В 2010 г. в данной отрасли были заняты 20 263 тыс. человек, или 14,9% всех занятых в национальном хозяйстве.

Данные о добавленной стоимости приведены в табл. 10.3.

Таблица 10.3. Добавленная стоимость по отраслям экономики США

№ п/п	Отрасль	Доля ВВП					
		в %			в млрд долл.		
		2005	2010	2011	2005	2010	2011
	ВВП — всего	100	100	100	12 623	14 527	15 094
<i>Отрасли производства товаров</i>							
1	Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство, охота	1,0	1,1	1,2	127	157	178
2	Горно-добывающая промышленность	1,5	1,6	1,9	192	240	288
3	Строительство	4,9	3,5	3,4	613	512	520
4	Обрабатывающая промышленность	12,4	11,7	12,2	1569	1702	1837
	<i>Всего товаров</i>	<i>19,8</i>	<i>17,9</i>	<i>18,7</i>	<i>2501</i>	<i>2611</i>	<i>2823</i>
<i>Отрасли производства услуг</i>							
1	Услуги общественного пользования	1,6	1,8	1,7	205,9	264,9	250,8
2	Оптовая торговля	5,7	5,5	5,6	725,5	797,3	844,9
3	Розничная торговля	6,6	6,1	6,1	838	885	917
4	Транспорт и складирование	2,9	2,8	2,8	370	403	419

10. Сфера услуг

Окончание табл. 10.3

№ п/п	Отрасль	Доля ВВП					
		в %			в млрд долл.		
		2005	2010	2011	2005	2010	2011
5	Информационные услуги	4,6	4,3	4,4	587	624	662
6	Финансы и страхование	8,1	8,5	8,3	1019	1242	1256
7	Сделки с недвижимостью, аренда, лизинг	12,5	12,2	11,6	1579	1765	1752
8	Высокопрофессиональные услуги (НИОКР)	6,9	7,5	7,8	870	1096	1171
9	Управленческая деятельность	1,7	1,8	1,9	218	264	283
10	Административная деятельность	2,9	2,9	2,9	371	423	444
11	Образование	1,0	1,1	1,1	120	163	169
12	Здравоохранение и социальная помощь	6,6	7,6	7,6	833	1109	1151
13	Услуги по организации досуга	0,9	1,0	1,0	118,9	139,1	144,1
14	Размещение и общественное питание	2,9	2,9	2,9	367	417	442
15	Другие услуги (исключая государственное управление)	2,5	2,5	2,4	313	357	369
16	Государственное управление	12,6	13,6	13,2	1586	1969	1997
	Всего услуги	80,0	82,1	81,3	10 121,3	11 918,3	12 271,8

Источник: Bureau of Economic Analysis Industry Economic Accounts. May 2012.

Структура торгового производства отличается большой дифференциацией форм: от микроформ (без привлечения наемных занятых) до крупного корпоративного бизнеса, в котором заняты тысячи рабочих и служащих. В сфере торговли услуги предоставляются предприятиями оптовой и розничной торговли. Их позиция в Классификаторе соответствует рубрикам (42) и (44—45). Два вида

торговли не имеют существенных различий, но все-таки в официальном Классификаторе выделены два вида торговых отраслей. Если прежний Классификатор (1997) одним из главных различий оптовой и розничной торговли определял объект продаж — личное или производственное пользование, то Классификатор 2001 г. отменил это различие. В настоящий момент деление перечисленных отраслей основано скорее на внутренних критериях:

- а) структуре организаций и предприятий, осуществляющих торговлю;
- б) виде товаров, отнесенных к торговле.

Оптовая торговля

Предприятия оптовой торговли обычно имеют форму магазинов-складов, терминалов или торговых офисов. Предполагается, что для предприятий такого рода не имеет значения ни локальное размещение, ни дизайн помещений. Эти предприятия продают и подготавливают товары к продаже, а также могут являться посредниками в процессе перепродажи. Через оптовую торговую сеть реализуются производственное оборудование, сырье, стройматериалы, товары для обустройства жилых и нежилых помещений, жилая и офисная мебель, электротехнические товары, различные запасные части, нефтепродукты, продукция химического производства, моторные средства передвижения (автомобили, мотоциклы), бумага и бумажные изделия, полуфабрикаты, продукты питания, сельскохозяйственная продукция, книги, цветы и т.д. Этот вид торговли характеризуется малым или полным отсутствием рекламных акций: выставок, размещения публичных рекламных объявлений.

Данные статистики, базирующиеся на означенной разнице оптовой и розничной торговли, свидетельствуют о том, что через оптовую торговлю продается 57% моторного топлива, 7% компьютеров, 22% офисного оборудования, 35% сельскохозяйственных товаров.

В оптовой торговле создается 5,6% ВВП, или 844,9 млрд долл. В 2010 г. в оптовой торговле работали 4% всех занятых, или 5520 человек. За 10 прошедших до этого лет в отрасли сокращено 264 тыс. рабочих мест (4,6%). Заработная плата в отрасли возросла на 26%, или на 74,1 млн долл.

Розничная торговля

К сфере розничной торговли относятся предприятия, которые продают товары без их изменения, а для привлечения покупателя используют рекламу в форме публичных акций: распродаж, дегустаций, размещения рекламных роликов на радио и телевидении. Магазины розничной торговли открыты для покупателей, дают им возможность выбора с помощью служащих магазинов, а также предоставляют вариантность оплаты наличными или в кредит (по безналичному расчету, в том числе чековому и карточному). Данные предприятия оказывают дополнительные послепродажные услуги.

Стремясь использовать все имеющиеся ресурсы в «конкурентной войне» по привлечению покупателей, розничная торговля заметно прогрессирует в своем развитии. Так, за последние десятилетия появились многие, ранее не имевшие аналогов формы торговых площадок — специализированные и универсальные предприятия. Это фирмы — дилеры по продаже готовых изделий, деталей к оборудованию и запасных частей, супермаркеты (специализированные), супермаркеты-универсамы, «магазины на колесах», фирмы — дилеры автомобилей, станции-заправки для моторных средств передвижения, супермаркеты с несколькими специализированными отделами, мини-магазины. К XXI в. к указанному списку добавились новые категории предприятий розничной торговли — так называемые супермаркеты G (гипермаркеты). Они рассчитаны на максимально полное обслуживание покупателей, их административные службы постоянно проводят исследования возможности предложения сервисного послепродажного обслуживания и дополнительных к продаже услуг.

За актом купли-продажи, который составляет самую незначительную часть временных и материальных издержек совокупного производства услуги, стоит большая часть общих затрат на услуги общественного пользования (код подотрасли — 21), транспортировку, хранение и складирование (48—49), информационные услуги (51), финансовые услуги (52), маркетинг (54). В связи с этим особое место в отрасли розничной торговли принадлежит фирмам, максимально нивелирующим транзакционные издержки. Фирмы данного сектора продают товары с использованием информационных технологий, на базе компьютерного обеспечения.

В розничной торговле работают 14 743 тыс. человек (10% общей занятости), которые производят 6% ВВП, или услуг на 917 млрд долл. За

десятилетие с 2000 по 2010 г. число рабочих мест сократилось на 735 тыс. (5%), а заработная плата — на 16%, или на 57 млн долл. по отрасли.

Явные преференции, отражающие мобильную адаптацию сферы услуг к реалиям сегодняшнего дня, принадлежат отраслям, обслуживающим рынок услуг капитала и услуг предоставления наукоемкого продукта (включая интернет-продукт). Так, наиболее значимыми в смысле общего оказания влияния на национальную экономику и при этом наглядно иллюстрирующими уровень благосостояния граждан являются отрасли услуг финансовой сферы и страхования (52), здравоохранения (62), рекреации (71), информации (51), профессиональных научных и технических услуг (НИОКР) (54).

Информационные услуги

Наиболее значительные изменения за последние 20 лет XX в. произошли в секторе «Информационные услуги». В отрасли в начале XXI в. функционирует 34 сектора, причем 20 из них в Классификаторе определены как новые. Главная идея информационной экономики — создание и распространение информационного продукта, обеспечение максимально возможного доступа к использованию информации и информационных технологий, реорганизация существующих информационных систем в сторону их оптимальной продуктивности.

Организации и предприятия отрасли условно делятся на три группы.

1. Фирмы, занятые в создании и распространении продукции информационного и культурно-познавательного характера. К деятельности таких фирм относятся:

а) издательское дело — сбор, редактирование, публикация материалов и распространение продукции (журналов, книг, газет) через печатные и электронные средства;

б) создание и распространение справочной информации, баз данных, телефонных справочников, бизнес-услуг, создание электронных библиотек и архивов;

в) создание и распространение программного обеспечения, в том числе компьютерного дизайна, помощь в установке компьютерных программ;

г) кинопроизводство, производство теле- и радиопрограмм, рекламной продукции, услуги звукозаписи.

2. Фирмы-провайдеры интернет-услуг, таких как:

а) услуги по поиску информации в сети, поддержка электронной почты и связь с другими сайтами;

б) дизайн web-страниц;

в) консультации по установке компьютерного оборудования и компьютерных программ, обеспечивающих связь с Интернетом.

3. Фирмы, занятые в инфраструктурном обеспечении отрасли — кабельная, телефонная (цифровая, сотовая), спутниковая связь.

Инновации, новые технологии — это база экономического роста и основная составляющая национальной безопасности США. Телекоммуникационная сфера промышленности: телеграф, телефон, полупроводники, Интернет — обязательный элемент экономического успеха. По оценкам американского Федерального резервного совета (Federal Reserve Board), с 1995 г. в единице производительности труда американского служащего $\frac{2}{3}$ составляют результаты использования новых технологий, в том числе компьютерных коммуникаций и телекоммуникаций.

Отрасль «Информация» создает 4,3%, или 662 млрд долл. ВВП. В 2010 г. в отрасли были заняты 2% всех занятых в США, или 2720 тыс. человек. В период 2000—2010 гг. произошло значительное сокращение численности работающих — на 25%, или 900 тыс. человек. При этом на 4%, или на 8,2 млн долл., сокращена заработная плата в отрасли.

10.2. Место в экономике и динамика сферы услуг и определяющие их факторы

Место и роль сферы услуг в экономике США могут быть рассмотрены с позиции оценки вклада конечного продукта услуг в ВВП и промежуточных, перекрестных затрат сферы услуг в продукцию всех отраслей экономики США, оценки налоговых сумм, поступающих в государственный бюджет, масштабов прямых иностранных инвестиций. Из общего объема ВВП 2011 г. на долю сферы услуг пришлось 81,3%, или 12 971,8 млрд долл. В сфере услуг в 2010 г. было занято 117 126 млн человек, что составляет 85,8% численности всех занятых в экономике США. Если в 1800 г. девятеро из 10 американских рабочих были заняты в аграрной отрасли экономики США, то в настоящее время девятеро из 10 работают в сфере услуг.

В ранее представленной табл. 10.2 приведены данные потребления продукции ряда отраслей экономики США (включая сами отрасли услуг) только *сферой услуг*. Например, оптовая и розничная торговля потребляет услуги образования (код классификатора 61), здравоохранения (62) и социального обеспечения (60) на 2859 млн долл., услуги отраслей «Финансы и страхование» (52) и «Сделки с недвижимостью, аренда, лизинг» (53) — на 254 777 млн долл., услуги самой оптовой (42) и розничной (44—45) торговли — на 64 176 млн долл., услуги транспорта и складирования (48—49) на 87 268 млн долл., высокопрофессиональные услуги (54), услуги административной деятельности (56), управленческой деятельности (55), государственного управления (92) — на 66 566 млн долл.; продукцию отраслей обрабатывающей промышленности на 104 407 млн долл., добывающей отрасли — на 465 млн долл., информации (51) на 13 822 млн долл.

США активно участвуют в мировой торговле услугами, причем в качестве нетто-экспортера. Рост происходит за счет продаж услуг всех представленных отраслей, но в большей степени — за счет продаж информационных услуг, услуг по организации досуга (в том числе туризма), высокопрофессиональных наукоемких услуг, финансовых услуг и страхования, торговли.

Самый высокий показатель роста объема услуг до начала третьего тысячелетия — прирост ВВП на 6,1% (по отношению к предыдущему году) — был отмечен в 1964 г. — в период интенсивного освоения и внедрения микропроцессорного оборудования во всех сферах национального хозяйства. В 1990-е гг. показатели динамики сферы услуг имели самую низкую отметку в 1992 г. — прирост составил лишь 1,4% (что обусловлено внешними негативными факторами, а именно ростом военных расходов в связи с военными действиями в Персидском заливе), а самую высокую — прирост в 4,0% в 1998 г. (следствие длительного экономического роста, обусловленного внутренними причинами, в том числе беспрецедентным увеличением производительности труда в американском производстве). В среднем ежегодный прирост производства индустрии услуг за указанное десятилетие составил 3,1%. Начиная с 2000 г. средний ежегодный прирост равнялся 5,2%, причем самый большой прирост к предыдущему году наблюдался в 2004 г. — 6,5%. В этом же году процентная составляющая отраслей услуг, связанных с финансами, а именно: финансы, страхование, сделки с недвижимостью, аренда и лизинг — была отмечена на

уровне 80,7%. Однако, как видно из табл. 10.4, показатели свидетельствуют о том, что рост финансовых отраслей остановился.

Факторы, влияющие на развитие сферы услуг

Опираясь на данные американской статистики, при определении причин и условий масштабного роста сферы услуг и ее трансформации из обслуживающей, вспомогательной отрасли материального производства в мощную самостоятельную сферу национального хозяйства необходимо выделить два основных фактора: экстенсивного и интенсивного характера.

Факторы экстенсивного характера

К экстенсивным можно отнести факторы внешнего влияния как экономической, так и социальной направленности, а именно:

- 1) рост доходов хозяйствующих субъектов;
- 2) появление и экспонентный рост номенклатуры и объемов новой продукции бытового и производственного назначения;
- 3) государственное регулирование конструктивного характера.

Потребительский спрос на товары и услуги служит ключевым элементом роста американской экономики. Как уже отмечалось, такой прирост во многом связан с увеличением спроса на финансовые услуги. Примеры востребованности финансовых услуг по другим отраслям можно проследить на статистических данных табл. 10.3.

Вместе с ростом личных доходов происходит увеличение спроса на услуги, что, безусловно, отражает внутреннюю взаимозависимость двух экономических переменных: роста доходов и роста спроса на услуги. Данная тенденция служит подтверждением не только доступности и повышения качества потребляемых услуг, но и роста благосостояния американских граждан; так, растущее потребление финансовых услуг (денежного и фондового рынков) отражает высокую активность фирм и населения в области использования денежных доходов для накопления и инвестиций. Некоторое замедление, а в отдельных случаях стагнация спроса отмечается только в бытовых услугах, например услугах химчисток, прачечных, ателье по пошиву и ремонту одежды. Потребление продукции сферы услуг в современных условиях нередко рассматривается не как отдельная категория, но как продолжение или даже часть процесса материального производства. Нередко потребительские ус-

10.2. Место в экономике и динамика сферы услуг и определяющие их факторы

Таблица 10.4. ВВП США, добавленная стоимость сферы услуг и финансовой сферы(млрд долл.)

	2006	2007	Рост	2008	Рост	2009	Рост	2010	Рост	2011	Рост
ВВП	13 377,2	14 028,7	4,9%	14 291,5	1,9%	13 939	-2,5%	14 526,5	4,2%	15 094	3,9%
Услуги	9057,8	9517,9	5,1%	9715,9	2,1%	9582,6	-1,4%	9948	3,8%	10 274,6	3,3%
Финансовые услуги	2765,3	2857	3,3%	2916,6	2,1%	2964,5	1,6%	3007,2	1,4%	3007,9	0,0%
Услуги	9057,8	9517,9	460	9715,9	198	9582,6	-133	9948	365	10 274,6	327
Финансовые услуги	2765,3	2857	92	2916,6	60	2964,5	48	3007,2	43	3007,9	1
Процентная составляющая финансовых услуг			20%		30%		п/а		12%		0%

Источник: Bureau of Economic Analysis Industry Economic Accounts, May 2012.

луги встраиваются в производство в качестве элемента текущих затрат предприятия: страхование жизни служащих, профессиональное обучение, повышение квалификации и т.п.

Заметное влияние на сферу услуг в сторону ее расширения оказало появление новых товаров бытового назначения, в особенности оборудования, связанного с высокими технологиями: компьютеров, сотовой связи. Широкий охват населения продукцией автомобильной промышленности повлек за собой рост числа продаж автомобилей, мотоциклов, передвижных дач и т.д. и расширение обслуживаемого звена: станций техобслуживания, парковок, мотоотелей.

Государство прямо или косвенно финансирует ряд отраслей услуг. Вмешательство государства в рыночную экономику, оправданное с точки зрения ряда критериев общехозяйственного и социально-политического значения, дает ощутимый импульс экспонентного роста организаций и учреждений, производственный цикл которых не совпадает с циклом воспроизводства ВВП. Масштабы государственного финансирования во многом определяют состояние материально-технической базы и интенсификации производства в учреждениях образования и здравоохранения, организациях, связанных с охраной окружающей среды, и др. Посредством прямого финансирования, проведения налоговой и патентной политики правительство влияет на характер научных исследований и обеспечивает должный уровень исследований межотраслевого и фундаментального направления. Преимущественно государственное финансирование имеют отрасли инфраструктуры: автодорожное строительство, коммунальное обслуживание (основные виды), строительство каналов и портовых сооружений; государством финансируются также почтовая служба, оборона, внутреннего правопорядка, государственное управление.

К факторам субъективного характера относятся политические и социальные движения, демографические факторы, форс-мажорные обстоятельства; поэтому их влияние идет не прямым, а опосредованным путем. Движение женщин за равные права на производстве и равные обязанности в быту имело колоссальный резонанс на рынке: за весьма короткий промежуток времени появилось бытовое оборудование, резко сокращающее время на личное обслуживание. Всеамериканское движение за здоровый образ жизни обусловило рост продаж физкультурно-спортивного оборудования, в том числе домашних тренажеров и соответствующей одежды. Ста-

рение американской нации и соответственно его естественная убыль, а также рост числа граждан, предпочитающих вести хозяйство в одиночку, породили возникновение целого ряда товаров «для одного».

Факторы интенсивного характера

К факторам интенсивного, внутреннего характера относят:

- 1) рост значения и доступности услуг кредитно-финансовой сферы, в том числе как источника дохода хозяйствующих субъектов, в дополнение к заработной плате на предприятии;
- 2) рост производительности труда во всех отраслях национального хозяйства;
- 3) рост спроса на высококачественные и профессионально выполненные работы и услуги;
- 4) масштабный рост инвестиций в отрасль;
- 5) установление отраслевых приоритетов по степени их влияния на долговременное развитие государства в экономическом и социальном контексте;
- 6) государственное регулирование конструктивного характера (как и в случае факторов экстенсивного характера).

Например, предоставление финансовых услуг в высокоразвитой рыночной инфраструктуре при полной поддержке и защите со стороны государства и адекватной идеологии дает неоспоримые преимущества по сравнению с любыми другими экономическими секторами по всем показателям: прибыли, доходу на инвестиции, преодолению барьера входа в отрасль. В связи с этим в финансовую отрасль США переливаются капиталы всех рыночных субъектов: государства, фирм, домашних хозяйств, которые становятся продавцами или покупателями на рынке финансовых услуг. Увеличение спроса на финансовые услуги привело к росту числа и мощи субъектов рынка, оказывающих их.

Иллюстрацией масштабов спроса только со стороны домашних хозяйств США (семей в данном случае) на финансовые активы является то, что 93,9% всех семей владеют финансовыми активами. При этом более чем $\frac{3}{4}$ семей США «живут в долг», т.е. являются должниками кредитных учреждений — 77%, т.е. инвестируют чужие деньги. Здесь очень важный момент: банки могут не вкладывать свои деньги в ликвидные ценные бумаги, но при этом быть не только посредниками, но и прямыми участниками фондовых сде-

10. Сфера услуг

лок, так как банк приобретает эти ценные бумаги путем кредитования населения. Население при возврате кредита возвращает и «стоимость пользования деньгами» — процент и таким образом делится доходом с банком, а банк через инструменты регулирования кредитно-денежной политики — с государством.

Именно поэтому финансовые отрасли и сегодня не сдают своих позиций и, даже несмотря на снижение темпов роста, вносят наибольший вклад в ВВП.

Таблица 10.5. Финансовые активы семей и американских банков в США в 2007 г.

Категории семей	Сумма, %
I. Семьи, владеющие финансовыми активами	93,9
В том числе:	
Депозитные сертификаты	16,1
Акции	17,9
Сберегательные облигации (от трех до пяти лет)	14,9
Взаимные фонды (собственность через фонд)	11,4
Пенсионные счета	52,6
Счета страхования жизни	23,0
Другие управляемые активы, в том числе: персональные аннуитеты, трасты, собственный капитал, управление счетами недвижимого имущества	5,8
II. Семьи, взявшие кредиты в банках	77,0

Источник: US Census Bureau Database, Statistical Abstract of the United States, 2012. Tab. 1170, 1172.

Важными причинами экономического роста США являются: рост и значение финансовых услуг, революция в области информационных и компьютерных технологий, значительные государственные инвестиции в НИОКР, образование и здравоохранение. Разделение труда, узкопрофильное целевое обучение и высокие требования к качеству услуг привлекли в сферу услуг высококвалифицированных работников.

10.3. Франчайзинг как форма организации услуг в экономике массового потребления

Необходимость франчайзинга

США в течение последних 50 лет представляют собой пример так называемого общества потребления. Первоначально оно возникло в связи с переходом к массовому производству промышленных товаров. Но уже к последней четверти XX в. массовое производство с неизбежностью повлекло за собой рост потребности в массовых услугах.

Это было связано прежде всего с тем, что в современной экономике неуклонно растет доля услуг в конечном продукте любого производства. Жизненный цикл современного товара состоит из этапов его разработки, производства, маркетинга и дистрибуции, послепродажного обслуживания и утилизации. И на этап собственно производства сегодня приходится лишь незначительная доля стоимости, связанная с реализацией этого цикла. Массовое производство товаров, сложившееся в условиях индустриального общества, с неотвратимостью привело США к необходимости формировать сферу массовых услуг.

Современная экономика наследовала высокие стандарты эффективности от предшествовавшего индустриального этапа развития общества, и это означает, что традиционные формы организации и методы работы сферы услуг больше не могут ее удовлетворять. Этап «кустарного» существования, при котором каждое предприятие сферы услуг было результатом предпринимательской инициативы и «штучного» управленческого труда, завершился в конце XX в. В этот период каждая компания была результатом индивидуальных усилий предпринимателя, она была уникальна и зачастую неповторима. Предпринимательство оставалось творческим процессом. Новый этап потребовал таких форм организации, когда стало бы возможным эффективное оказание массовых услуг конечным потребителям, распределенным на больших территориях, которые позволяли бы объединение сколь угодно большого числа компаний в сети, где все они могут действовать по стандартной схеме, обеспечивать высокий уровень качества услуг. Возникла потребность в стандартизации услуг.

Главное отличие услуги от товара состоит в том, что услуга не складывается и не транспортируется, она производится там и тогда, где и когда возникает соответствующая потребность. Именно по

этой причине в сфере услуг действуют преимущественно малые предприятия, которые могут эффективно существовать в конкретной точке экономического пространства и оказывать услуги, соответствующие по своим масштабам размерам рыночной ниши. А чтобы ответить на вызовы современной экономики, нужно найти возможность координировать и контролировать множество независимых малых и микропредприятий, действующих в конкретной области сферы услуг. Эффективно обеспечить это можно, только копируя лучшие образцы организации услуг и их стандартизации в каждой точке экономического пространства, где возникает соответствующая потребность.

Управленческая сущность франчайзинга

Ответом на все названные вызовы и стал *франчайзинг* как применение к бизнесу, прежде всего к сфере услуг, принципов индустриализации, основанных на достижениях современных информационных технологий. Франчайзинг позволяет копировать лучшие образцы организации бизнеса в соответствии со структурой и географией возникающих потребностей. Копировать бизнес — значит переносить форму его организации и методы работы из одного места в другое. Этот процесс представляет собой полный аналог того, что происходит в сфере информатики, когда на комплекс компьютерного оборудования устанавливается программа, которая организует работу последнего.

Франшизный пакет — это бизнес-аналог компьютерной программы! Он дает возможность скопировать лучшие образцы работы, организовать деятельность интерфейса между производителем товаров (услуг) и массовым распределенным потребителем.

Одновременно с бурным развитием сферы услуг в экономиках развитых стран шел процесс осознания роли и значения малого бизнеса для повышения уровня жизни населения. Например, в США 8% экономически активного населения занимаются бизнесом, и число малых субъектов хозяйственной деятельности достигает 25,8 млн. В 95% случаев организаторы своего бизнеса не стремятся к заоблачным высотам, они не хотят вырастить новый «Микрософт». Их главная забота — создать стабильный источник дохода для своей семьи и обеспечить ей достойный уровень жизни. Подавляющая масса этих малых и микробизнесов действует в сфере услуг, и в силу уже отмеченных факторов они вынуждены обращаться

к франчайзингу. В первой половине 2012 г. более 40% всех товаров и услуг в экономике США реализовалось с использованием этой формы организации бизнеса. Этот сектор экономики продолжал расти несмотря на кризисные и застойные явления 2008—2012 гг., темпы его роста в 2012 г. оценивались в 5%, тогда как остальная экономика США продолжала стагнировать.

Юридически франчайзинг оформляется путем заключения так называемого франшизного договора между обладателем прав на интеллектуальную собственность в области организации и управления бизнесом — *франчайзером* и *франчайзи*, т.е. предпринимателем или компанией, желающими воспользоваться этими правами. Заключив такой договор, франчайзи вступает с организатором франшизной сети в сделку по созданию нового бизнеса согласно принятой в данной сети модели или по изменению уже существующего бизнеса и его приведению в соответствие этой модели. Предприниматель, по существу, берет в аренду на срок действия франшизного договора некоторый объем интеллектуальной собственности, с помощью которой он создает свой новый бизнес. Компании, стоящей в центре этого процесса, франчайзинг позволяет обеспечить стандартизацию отношений с широким кругом конечных потребителей, который был бы ей недоступен при традиционных формах развития ее бизнеса. При этом франчайзинг позволяет ей сохранять высокий уровень централизованного контроля над работой своих партнеров с конечными потребителями. В этом состоит управленческая сущность франчайзинга.

На современном этапе франшизная программа не продается. Она лишь лицензируется на временное использование. Разработчик франшизной программы ведет постоянную «отладку программного продукта» совместно с ее пользователями. В случае прекращения отношений бывший франчайзи обязан вернуть «программу» разработчику.

Другими словами, франчайзинг — это передача прав использования опыта, методов и форм организации ведения успешного бизнеса независимым компаниям или индивидуальным предпринимателям за плату и на определенных условиях. Но если франшизный пакет — это бизнес-аналог компьютерной программы, позволяющий мультиплицировать предпринимательский опыт, то должны существовать определенные параллели между развитием

программного бизнеса и франчайзингом. Прежде всего программирование — это отдельный бизнес, отличающийся от производства компьютеров и их использования. По аналогии создание франшизного пакета и его последующее распространение — это самостоятельный бизнес, разительно отличающийся от того, на основе которого построена сеть. С этим столкнулись многие успешные бизнесмены, ставшие на путь франчайзинга. Некоторым из них даже пришлось уйти из собственно бизнеса и переключиться на бизнес франшизный. Это означает, что основное внимание теперь сосредоточено на организации франшизной сети как особого объекта управления. И таких компаний становится все больше на национальных и мировых рынках.

Существует одно важное отличие универсальной программы от франшизы. Последняя является комбинацией программы и бренда, т.е. торгового знака, который, с одной стороны, определяет область применения франшизы, с другой стороны, формирует покупательские предпочтения, опираясь на предшествующий опыт клиентов. Таким образом, успех в бизнесе сферы услуг сегодня складывается из двух важнейших компонентов, оба они являются неразрывными составляющими частями франшизы: программного, связанного с организационно-управленческой стороной бизнеса, и брендового, влияющего на маркетинговые позиции как отдельных франчайзи, так и всей франшизной сети.

Франшизные сети

Успешные компании из сферы услуг активно экспериментируют с франшизной формой организации и предлагают на рынок свои франшизные пакеты. Используя эти пакеты, малые фирмы копируют методы работы и формы организации эффективных компаний и фактически создают их клоны. В результате возникают разные по размерам, но одинаково организованные и использующие одни и те же процедуры группы компаний. Это так называемые *франшизные сети*.

Франшизные компании и сети играют существенную роль в экономике современных США. С 2011 г. Бюро национальной статистики США приступило к публикации официальных ценов франшизных предприятий, действующих на территории страны. По официальным данным, в США по этой схеме работает более 828 тыс. предприятий, которые в той или иной мере формируют

Выводы

2,1 трлн долл. ВВП той страны, или 9,7% ВВП в несельскохозяйственном секторе экономики страны. Непосредственно на франшизных предприятиях работало 9,1 млн человек. Если бы по этому признаку можно было сформировать отрасль экономики, то масштабам предоставления рабочих мест франчайзинг уступил бы только производству товаров длительного пользования (10,3 млн человек), и значительно превзошел бы такие отрасли, как оказание финансовых услуг (7,8 млн человек), строительство (6,8 млн человек) или информатика (3,6 млн человек). Если учитывать смежные отрасли, которые либо используют услуги франчайзинга, либо поставляют этому сектору свои товары и услуги, то его влияние окажется еще сильнее — в той или иной степени франчайзинг участвует в создании 17,4 млн рабочих мест!

Наиболее распространен франчайзинг в таких областях бизнеса, как автодилерство (более 60 тыс. предприятий), предоставление услуг ресторанов быстрого обслуживания (144 тыс. предприятий), автозаправок (82 тыс. предприятий), оказание услуг бизнесу (160 тыс. предприятий). Помимо этого, франчайзинг активно используется в розничной торговле, всех видах бытовых услуг, услугах по недвижимости и другому бизнесу, связанному с услугами. Например, в десятку самых перспективных с точки зрения приложения капиталов для малого бизнеса входят две сети, предлагающие услуги по заполнению налоговых деклараций для рядовых граждан США.

Вплоть до кризиса 2008 г. темпы роста валового продукта, произведенного на франшизных предприятиях, устойчиво составляли 6—7%, и хотя они снизились в послекризисный период до 5—6%, это по-прежнему значительно превосходило средние показатели по национальной экономике.

Выводы

1. Рост значения сферы услуг представляет собой одну из главных черт экономики США на протяжении большей части XX в., особенно явно — в последней его трети, вплоть до начала третьего тысячелетия. Сфера услуг — лидер американской экономики по ряду основных показателей: месту и роли в ВВП, уровню занятости, значению во внешнеэкономических отношениях.
2. Североамериканский промышленный классификатор (NAICS), разработанный Бюро экономического анализа Министерства тор-

10. Сфера услуг

говли США дает ясное представление о динамике сферы услуг в сторону увеличения видов деятельности и количественного состава отраслей. По этому Классификатору в экономике США определено 20 видов отраслей, из них к услугам относится 16.

3. Торговля — одна из наиболее крупных отраслей сферы услуг как по вкладу в национальную экономику, так и по объему потребляемых ресурсов — трудовых и материальных. В сфере торговли услуг производятся предприятиями оптовой и розничной торговли.
4. Наиболее значимыми в смысле общего влияния на национальную экономику и при этом наглядно иллюстрирующими уровень благосостояния граждан являются отрасли услуг научного направления, финансовой сферы и страхования, образования, здравоохранения, рекреации, информации. В Классификаторе NAICS выделен ряд новых отраслей в экономике США: профессиональные услуги и НИОКР, профессиональный менеджмент, административный менеджмент.
5. Организация бизнеса в сфере услуг США имеет ряд экономических характеристик, общих для всей национальной экономики, в том числе наличие крупных, средних и малых форм. Сфера услуг отличается большим количеством малых предприятий, в том числе без привлечения наемного труда, а также нетрадиционными формами организации бизнеса (франчайзинг и др.).
6. Франчайзинг стал во второй половине XX в. одним из ведущих факторов развития сферы услуг США. Благодаря ему современный массовый потребитель получил возможность доступа к стандартизованным высококачественным услугам в любой точке на территории страны. Темпы роста сферы франчайзинга значительно опережают темпы развития национальной экономики.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте краткую характеристику отраслей сферы услуг США:
 - а) традиционных отраслей;
 - б) отраслей, основой функционирования которых являются высокие технологии.
2. В чем состоит основное различие розничной и оптовой торговли?
3. В чем заключается основное различие между отраслями «Административный менеджмент» и «Управленческая деятельность»?

Контрольные вопросы и задания

4. Какие факторы влияют на качественное и количественное развитие сферы услуг США?
5. Назовите специфические черты, присущие организационной структуре сферы услуг.
6. В чем суть франчайзинговых соглашений?
7. Каковы основные показатели, характеризующие место и роль сферы услуг в экономике США?
8. С чем связано широкое распространение франчайзинга в США? В чем состоит сущность франчайзинга?

11

Здравоохранение

11.1. Общая характеристика здравоохранения США / 11.2. Частное здравоохранение / 11.3. Здравоохранительная деятельность американского государства

Здравоохранение США — одна из крупнейших отраслей американской экономики, в которой сосредоточены огромные ресурсы. Деятельность государства в сфере здравоохранения оказывает многостороннее влияние на американское общество. Политика в сфере здравоохранения затрагивает существенные интересы практически всех слоев, групп и классов общества, находясь в центре политической жизни страны. Частная медицинская система страхования существует в рамках государственного законодательства, которое определяет стимулы и направления ее развития и ставит систему под государственный контроль. Налоговая политика государства в значительной степени стимулирует формирование частной системы медицинского страхования, и в свете этого ее можно рассматривать как «полугосударственную».

Реформа здравоохранения президента Б. Обамы 2010 г. — это попытка взять под федеральный контроль $\frac{1}{6}$ экономики США — почти 2,5 трлн долл. По прогнозам, к 2020 г. общенациональные расходы на здравоохранение достигнут 4,6 трлн долл., или 19,8% ВВП, или $\frac{1}{5}$ экономики США.

11.1. Общая характеристика здравоохранения США

В 2010 г. общенациональные расходы на здравоохранение составляли почти 18% ВВП, или 2 трлн 594 млрд долл. На душу населения в США приходится свыше 8400 долл. (в 2009 г. — 7578 долл.). Для сравнения: самый высокий уровень расходов наблюдается также в Канаде и в ряде европейских стран, где на эти цели тратят от 11 до 12% ВВП. По подсчетам, в 2012 г. национальные расходы на медицинские цели достигли свыше 2,8 трлн долл., или 17,9% ВВП, а в

расчете на душу населения это составит почти 9 тыс. долл., т.е. в 2—3 раза больше, чем в других промышленно развитых странах Запада. Характерно, что частный сектор финансирует больше половины (55%) всех затрат, что включает выплаты частного медицинского страхования и прямые расходы потребителей медицинских услуг, т.е. из «карманов» пациентов. На долю государственных расходов приходится 45%: федеральное правительство — 28,6%, правительство штатов и местная власть — 16,2%.

Увеличение продолжительности жизни — наиболее важное социальное изменение с момента создания системы социального страхования. В 2010 г. средняя продолжительность жизни в США достигла 78,24 года (77,9 года — в 2005 г.). В 1935 г., когда вводился Закон о социальном страховании, ожидаемая продолжительность жизни для мужчин была 62 года, а для женщин — 66 лет. Сегодня лица в возрасте 85 лет — наиболее быстрорастущая группа населения, а ожидаемая продолжительность жизни для женщин составляет 79 лет, для мужчин — 73 года. Лица, дожившие до 65 лет, как ожидается, проживут еще 17 лет. К 2030 г. лицо, ушедшее на пенсию в 65 лет, проживет в среднем еще 19 лет.

Важнейшим индикатором состояния здравоохранения в стране является показатель детской смертности. В 2010 г. показатель детской смертности в США был равен 6,14 на 1000 живорожденных, что означает его снижение на 3,9% по сравнению с 2009 г. При этом показатель смертности новорожденных (т.е. детей в возрасте до 28 дней) уменьшился на 3,3% с 4,18 на 1000 живорожденных в 2009 г. до 4,04 на 1000 живорожденных — в 2010 г., а показатель смертности детей в постнеонатальном периоде (т.е. детей в возрасте 28 дней — 11 месяцев) сократился на 5,4% в период между 2009 и 2010 гг. В целом вторая половина XX в. характеризовалась наличием поступательной тенденции к снижению детской смертности в стране. Однако миллионы американцев не имеют медицинской страховки, а значит, гарантированного доступа к медицинским услугам: в 2012 г. их число составило 26 млн человек.

В США, стране с устоявшимися рыночными отношениями, здравоохранение, являясь, с одной стороны, обычной отраслью капиталистической экономики со всеми характерными чертами, свойственными данному способу хозяйствования, с другой — представляет собой с социальной точки зрения особую сферу современной американской экономики. Эта особенность заключается в том, что в механизмы рыночных отношений встроены сильные

элементы государственного регулирования, стимулирующие и направляющие развитие этой социальной отрасли экономики. *Здесь наблюдается тенденция к расширению и усилению распределительной функции государства.*

Важнейшая особенность здравоохранения в США — правовая защищенность пациента. Система законодательных актов, предусматривающая механизмы защиты его прав, предопределила создание условий, при которых произвол в отношении здоровья человека со стороны как поставщиков медицинских услуг, так и государства затруднен. Этот механизм органически встроен в системную парадигму демократического общества.

Однако действие самого механизма, как, возможно, ни в какой другой социально-политической сфере, порождает достаточно острые, требующие своего решения проблемы, которые вызывают относительную нестабильность в здравоохранительной области. Одна из важнейших причин социальной недостаточности американского медицинского обеспечения (отсутствие всеобщего доступа к медицинским услугам и др.) кроется в наличии многих источников оплаты медицинских услуг, которые создают хаос и дублируют друг друга. Конечно, в других западных странах медицинские услуги тоже оплачивает «третья сторона» (главным образом правительство), но эти страны не претендуют на свободный рыночный характер этой сферы. Большинство цивилизованных стран имеет универсальный («глобальный») бюджет и четко скоординированную систему универсального медицинского обеспечения, финансируемую одним плательщиком. В США нет «глобального» бюджета и нет достаточной координации между частями системы. Вместо этого существует хаотичная система плательщиков — страхователей и производителей медицинских услуг, которые действуют независимо друг от друга и обычно стремятся к разным целям, что в общем приводит к росту дороговизны медицинских услуг и, как следствие, к их недоступности. Здравоохранительный пакет предложений президента Б. Обамы, будучи претворен в жизнь, вряд ли окажется исчерпывающе адекватным общественным потребностям. Следует подчеркнуть, что Конгресс США — высший законодательный орган государства — играет весьма весомую роль в решении судьбы здравоохранения в стране.

Основные компоненты здравоохранения США

Для организационной структуры медицинского обеспечения в США характерны плюралистический характер, широкое многообразие медицинских учреждений, отсутствие единого централизованного управления сложным конгломератом медицинских заведений. Лечебные учреждения всех форм и типов предоставляют медицинские услуги на коммерческой основе, т.е. вся медицинская помощь платная. Вопрос в том, кто, сколько и как компенсирует затраты. Гарантом обеспечения медицинской помощи выступает система медицинского страхования — государственная и частная, т.е. третья сторона, которая платит производителям медицинских услуг. Важнейшей чертой американского медицинского обеспечения является сосуществование двух систем страхования: частной и государственной, деятельность которых получила размах к концу 1960-х гг.

Больницы

В США существуют три типа больниц: государственные, частные прибыльные (коммерческие), частные «бесприбыльные». Частные прибыльные, или коммерческие, больницы — обычные частно-предпринимательские предприятия с характерными для них чертами. Они формируют свой капитал на индивидуальной, групповой и акционерной основе.

Государственные больницы финансируются федеральным правительством и правительствами штатов, т.е. полностью за счет налогоплательщиков. Такие больницы обслуживают, как правило, государственных служащих, ветеранов войны, инвалидов, лиц, страдающих психическими заболеваниями и туберкулезом. «Бесприбыльные» частные больницы создаются местными муниципальными органами с привлечением фондов государственных, частных лиц, а также различных организаций и благотворительных обществ. Эти больницы представляют собой частные корпорации, первоначальный капитал которых формируется по подписке учредителей, и как коммерческие организации они оказывают услуги за плату. «Бесприбыльный» статус широко используется в США различными фондами, организациями, учреждениями и фирмами, поскольку он дает им возможность избежать уплаты налогов. Слова «некоммерческий», «бесприбыльный» отнюдь не означают, что эти больницы предоставляют бесплатную медицинскую помощь.

Некоммерческие больницы и дома сестринского ухода

Лечебные учреждения этого типа во многих отношениях похожи на коммерческие корпорации больниц. Они учреждают *организации по поддержанию здоровья* и *организации предпочтительного поставщика*, реабилитационные центры для лиц, страдающих алкоголизмом и наркоманией, и управляют другими больницами, вкладывают капитал в недвижимость, получают прибыль.

Между тем существует принципиальная разница между ними: вместо выплаты держателям акций дивидендов «бесприбыльные» системы больниц вкладывают свои доходы в новые или усовершенствованные средства обслуживания, создание резервов на капиталовложения и для оказания помощи неимущим, что поощряется государством посредством льготного налогообложения.

В ином отношении разница между двумя типами больниц стирается. Так же как и коммерческие, «бесприбыльные» больницы развивают интенсивный маркетинг для привлечения обеспеченных пациентов (почти повсеместно ими, например, введена должность коммерческого директора). «Бесприбыльные» больницы, так же как и коммерческие, не вкладывают столько средств в оказание помощи малообеспеченным людям, как общественные (государственные) лечебные заведения. В национальном масштабе коммерческие и «некоммерческие» больницы, вместе взятые, выделяют лишь от 3 до 5% своих доходов на невозмещаемые затраты по оказанию помощи неимущим. Причем оба типа больниц под давлением мер по снижению расходов стремятся сократить процентную долю доходов, выделяемую на оказание такой помощи. В США свыше 50% больниц считаются некоммерческими, до 30% — частными.

Для американских больниц характерны короткие сроки госпитализации, поскольку в них проводится интенсивное лечение острых заболеваний, долечивание которых обеспечивают «дома сестринского ухода». С точки зрения медицинской помощи их условно можно подразделить на три типа: *дома сестринского ухода* — высококвалифицированной помощи среднего медицинского персонала, *доминтернаты для пожилых и престарелых* с медицинским уклоном и *дома-приюты для пожилых и немощных бедняков* (типа «богадельни»).

Роль врачей в системе медицинского обслуживания

Центральная фигура системы медицинского обслуживания в США — частнопрактикующий врач. Американские специалисты

считают, что около 80% всех расходов в той или иной форме контролируется ими. Многие врачи являются держателями акций коммерческих больниц, санаториев, диагностических лабораторий, владеют акциями медицинских корпораций. Мотив получения прибыли в здравоохранении ничем не отличается от стремления получить прибыль в остальных секторах экономики. В США за последние три десятилетия наблюдается усиление тенденции к специализации и сверхспециализации врачебных профессий.

Американская медицинская ассоциация (АМА), объединяющая половину всех частнопрактикующих врачей в США, руководит ее деятельностью, а также контролирует ее. Она — верный страж «кастовых» интересов врачей.

Вместе с тем в США действует в целом отлаженный механизм контроля за качеством медицинского обеспечения и соответствующего использования средств из государственной казны. Конгрессом США было разработано специальное законодательство, направленное на пресечение распространения негативной практики в американском здравоохранении. Важно, что во взаимоотношениях «врач—пациент» каждая из сторон обладает юридическим и страховым механизмом защиты своих интересов. Пациенты не беззащитны перед врачами, они имеют возможность в судебном порядке отстаивать свое право на получение качественных медицинских услуг, а в случае нанесенного ущерба в результате неправильного, халатного или некомпетентного лечения пациент добивается компенсации и возмещения убытков. О действенности правовой защиты пациента свидетельствует факт существования практически поголовного страхования на случай «недобросовестной» практики, которым обзаводятся американские врачи.

Кроме врачей к медицинскому персоналу относятся: дипломированные сестры милосердия (или сиделки), помощники врачей, частнопрактикующие медицинские сестры, акушерки, социальные работники с психическими больными, физиотерапевты, диетологи, санитарные инспекторы, зубные техники, медицинские статистики, специалисты по санитарному просвещению, остеопатологи, вспомогательный сестринский персонал, специалисты по профзаболеваниям и др.

Министерство здравоохранения и социального обеспечения

Министерство здравоохранения и социального обеспечения (МЗСО) в США занимается вопросами организации здравоохранения. Кроме него соответствующие подразделения в составе Министерства труда, Агентства по охране окружающей среды и других государственных ведомств выполняют определенные функции в этой области. Крупнейшие из них — Агентство безопасности и охраны здоровья на предприятиях, федеральные, штатов и местные органы по охране окружающей среды.

Но главную роль в структуре федерального исполнительного аппарата играет МЗСО. Как ведущее координирующее ведомство федерального правительства в сфере здравоохранения и социальных программ это министерство представляет президенту рекомендации по политике в области здравоохранения, благосостояния, обеспечения доходов. Конгресс же вправе осуществлять контроль за деятельностью этого государственного учреждения (так же, как и за работой других федеральных ведомств). Отчеты министра и высших должностных лиц министерства на заседаниях (слушаниях) комитетов и подкомитетов Конгресса США — одна из форм такого надзора. Как правило, эти слушания открытые.

Министр руководит аппаратом министерства, который осуществляет федеральные программы и способствует тому, чтобы цели и задачи проводимых в жизнь федеральных программ, подведомственных министерству, были доведены до сведения и понимания широкой общественности. Заместитель министра по здравоохранению относится к службе общественного здравоохранения. Региональные директора МЗСО — прямые официальные представители министра на местах — обеспечивают интересы центра, вступая во взаимоотношения с правительствами штатов и органами самоуправления, чтобы довести до понимания местной власти суть политики и главных целей программ, претворяемых в жизнь министерством.

В структуре МЗСО имеется два основных оперативных подразделения, непосредственно связанных с решением проблем здравоохранения, — Служба общественного здравоохранения и Управление финансирования медицинской помощи. Характерно, что практическое решение проблем обеспечения медицинской помощью малоимущих американцев реально находится в руках властных структур на уровне штатов.

11.2. Частное здравоохранение

Частное медицинское страхование

Исторически наибольшее распространение в США получило частное медицинское страхование. (В 1887 г. была учреждена первая компания по страхованию здоровья, положившая начало системе частного медицинского страхования.) Медицинский *полис* (страховка) служит гарантией обеспечения медицинской помощи, объемом, характер и пределы которой предопределены его условиями.

Система частного страхования — ведущая в медицинском страховании США — охватывает большинство населения, а наиболее распространенной ее формой являются «планы» группового страхования по месту работы. Политика государства в отношении частного медицинского страхования, предусматривающая поощрительное налогообложение для предпринимателей, в значительной степени определила широкое развитие системы частного страхования. Частное страхование способствует доступу к медицинскому обслуживанию рабочих и служащих частного сектора. Так, общая сумма налоговых скидок, касающихся здравоохранения, в начале XXI в. составляла 91,8 млрд долл., а к 2005 г. она возросла до 525 млрд долл.

Характерно, что частное страхование на случай стационарного лечения развито шире, чем страхование на случай врачебной помощи, услуг дантистов и покупки лекарств. Производители медицинских услуг и страховые компании, обладающие почти монопольным правом диктовать цены на медицинские услуги, стремятся получить «побольше» с пациентов, счета за лечение которых в значительной степени оплачивают работодатели. Последние ведут активные поиски форм и методов медицинского страхования, удешевляющего медицинское обслуживание.

На рынке медицинских страховок наблюдается тенденция к более широкому распространению «планов» страхования, которые предполагают ужесточение финансового контроля за ходом лечения, требуют предварительного согласования необходимости тех или иных методов, особенно дорогостоящих.

В целом действующая в США система частного страхования не полностью гарантирует пациенту защиту от общей стоимости всех полученных медицинских услуг, особенно от роста цен на них. «Добровольный» характер предоставления медицинских пособий

со стороны предпринимателей оставляет за пределами медицинского страхования миллионы рабочих и служащих. В связи с этим система частного страхования с точки зрения социальных потребностей общества *недостаточна, что диктует объективную необходимость в государственных программах «Медикэз» и «Медикейд».*

«Управляемое здравоохранение»

В США существует организация медицинской помощи, которая представляет собой отход от превалирующей системы частной медицины, точнее, от традиционной организации медицинского обслуживания. Предприниматели и страховые компании прибегают к более широкому использованию вариантов *«управляемого здравоохранения»*. Организации по поддержанию здоровья, организации предпочтительного поставщика, независимые практикующие ассоциации являются наиболее типичными образцами *«управляемого здравоохранения»*. Медицинские объединения такой организации обычно относят к *«управляемому здравоохранению»* из-за наличия в них элементов регламентации действий пациента и производителя медицинских услуг. Участники этих нетрадиционных организационных структур лишены полной свободы выбора с каждой стороны: пациент должен прибегать к услугам врачей и медицинских сестер, которые являются членами организаций, а последние не могут по своему усмотрению назначать цены, поскольку они определены (в результате договоренностей) заранее.

Социальная ответственность бизнеса

«Социальная ответственность бизнеса» — условный термин, характеризующий ряд систем жизнеобеспечения современного предпринимательства, без которых цивилизованное общество и эффективное производство не могут существовать. Об этом свидетельствует как мировой опыт, так и опыт США.

В США существует развитая система социального партнерства. В этом ряду следует выделить и вынужденную социальную ответственность работодателей — их сознательное отношение к требованиям общества, социальной группы, трудового коллектива на основе взаимосвязи личных, групповых и общественных интересов.

Формирование социальной ответственности предпринимателей происходит под воздействием социально-экономических условий, расстановки политических сил, зависит от активности и влияния ра-

бочего и профсоюзного движения, эффективности и социальной направленности функционирования политической системы, ее способности обеспечить права и свободы личности.

Регулятором ответственного социального поведения является способность предпринимателей самостоятельно формулировать для себя общественные обязанности, выражаемые в предоставлении на добровольных началах определенных социальных гарантий и льгот (пособий). Предприниматели выделяют значительные средства на медицинские пособия своим работникам, а также пенсионерам — бывшим сотрудникам данного предприятия, пособия на содержание детских учреждений и бесплатных стоянок для своих работников, переподготовку и обучение и др., рассматривая расходы на эти цели как *составную часть неизбежных издержек на оплату наемного труда*. Осуществление некоторых преобразований в социальной области свидетельствует о проявлении экономической элитой (предпринимателями) определенной дальновидности, прозорливости. Этому способствует сама социальная структура американского общества, которая стала многоуровневой с характерным численным преобладанием слоев, занимающих промежуточное, межклассовое положение. Реализация различных программ и проектов в рамках социального партнерства смягчает социальную поляризацию, объективно придавая рыночной экономике социально ориентированный характер.

Вместе с тем осуществление социальной ответственности бизнеса было бы невозможным без настоящей и постоянной работы со стороны демократического и профсоюзного движения в защиту социально-экономических интересов рабочих и служащих, без «устоявшегося» гражданского общества, контролирующего и пресекающего проявления эгоистического частнособственнического инстинкта рыночной экономики. Об этом свидетельствует, в частности, существующая четкая корреляция между степенью реального влияния профсоюза и величиной и качеством предоставляемого пакета медицинских пособий для его членов: чем весомее и активнее деятельность организованных трудящихся, тем благоприятнее условия социальных пособий для работников данного предприятия. *Включение в коллективные договоры требований о медицинских пособиях для рабочих и служащих стало фактом повседневной жизни американского общества*. В нем сформировалось понимание предпринимателями того, что плата за труд наемного работника складывается из вознаграждения не только за приобре-

тение знаний, умений и навыков, но и за износ человеческих физических и психологических ресурсов в процессе производственной деятельности. Они также нуждаются в воспроизводстве и недопущении деградации во имя дальнейшей жизнедеятельности. Медицинские пособия, завоеванные трудящимися, — объективная составная, а значит, социально справедливая часть оплаты труда работника.

Следует особо подчеркнуть, что вопреки бытующему представлению, в США государство и предпринимательские круги, вместе взятые, играют ведущую роль в деле финансирования американского здравоохранения, хотя и потребители вносят свой весомый вклад. Благотворительные фонды добавляют незначительную долю в финансирование здравоохранения.

11.3. Здравоохранительная деятельность американского государства

Сущность здравоохранительной деятельности государства

Осознанная здравоохранительная деятельность — объективная необходимость для любого государства независимо от уровня его экономического развития. США не являются исключением в этом ряду. Здравоохранительной политике присущи свои регулятивные функции, которые охватывают отношения между различными социальными группами общества, индивидами и государством.

Обладая относительной самостоятельностью, здравоохранительная политика, как и иная, оказывает сильное влияние на экономическую сферу жизни общества. Государственная политика в сфере здравоохранения как часть социальной политики предусматривает всеобъемлющий контроль (при разнообразии его форм и методов) органов власти над всей системой оказания медицинской помощи в стране и состоянием здоровья населения.

Под здравоохранительными мерами или деятельностью государства с точки зрения широкой трактовки термина «здравоохранение» подразумеваются экономические, социально-психологические, экологические, политические традиции и культурные факторы, в совокупности воздействующие на комфортность жизни человека в обществе и его состояние здоровья. Иными словами, должна предполагаться активная здравоохранительная (подобно экологической, гендерной и др.) экспертиза. А это означает прове-

дение анализа и оценки с учетом необходимости поддержания здоровья населения всех предпринимаемых народно-хозяйственных мер и социально-политических решений в государстве. В связи с этим особое значение приобретает забота о том, чтобы не допустить загрязнения окружающей среды и поддерживать качественную экологическую обстановку. С этой точки зрения пока еще нельзя говорить, что в США сформулирована и реализуется осознанная долгосрочная и комплексная здравоохранительная политика, хотя ее компоненты, несомненно, созданы.

Роль государства и проблемы реформирования системы здравоохранения

США начиная с эпохи Ф. Рузвельта, особенно после Второй мировой войны, активно развивают государственную деятельность в социальной сфере, пик которой пришелся на середину 1960-х гг., когда государство возложило на себя как одну из своих главных внутренних функций заботу о медицинском обеспечении значительной части населения страны. Две крупнейшие государственные медицинские программы «Медикэр» и «Медикейд» поглощают 70% общих федеральных затрат на здравоохранительные цели: затраты на здравоохранение являются одним из наиболее быстро растущих компонентов федерального бюджета.

Медицинские государственные программы охватывают значительную часть населения, причем их влияние не ограничивается пределами самих этих программ; 95% рабочей силы платит налог на социальное страхование, в том числе зарабатывая себе право на государственную медицинскую программу в старости. Государственная поддержка позволяет функционировать системе здравоохранения не только для людей в зрелом возрасте. Характер деятельности государства в сфере здравоохранения формируется в условиях острой политической борьбы. Сама эта деятельность — одно из направлений осознанных действий государства по осуществлению своей постоянной функции обеспечения социальной и политической стабильности американского общества.

Проблемы здравоохранения, включающие в себя с точки зрения государства сферы организации системы обеспечения медицинских услуг, их финансирования, развитие медицинской науки и техники, рассматриваются прежде всего в контексте прав человека. Можно выделить два аспекта: право граждан на качественную

жизнь, приоритетной составляющей которой является здравоохранение, и право граждан на неприкосновенность частной жизни.

Государство берет на себя обеспечение сфер здравоохранения, которые либо не выгодны частнопредпринимательской медицине, либо для эффективного развития объективно нуждаются в общегосударственных усилиях. В деятельности государства в данной сфере явно выражена тенденция к соблюдению баланса интересов общества в целом, тогда как достижение установок и целей по основным компонентам медицинского обслуживания направлены на получение максимальных для себя долей прибыли. В этом кроется одно из основных *противоречий американского здравоохранения*, порождающее элементы кризисного состояния медицинской системы в целом.

Три главные причины: рост стоимости медицинских услуг почти для всех в стране, растущий дефицит бюджета и в целом кризисная ситуация — обуславливают острую *актуальность реформы американского здравоохранения*.

С момента последней неудачной попытки реформы системы медицинского обеспечения (1993) усилились негативные тенденции: в период с 1993 по 2007 г., в соответствии с государственной статистикой, расходы на здравоохранение удвоились, составив около *2,2 трлн долл.*, или *7421 долл. на человека* (почти вдвое больше, чем в других развитых странах). В 2008 г. в среднем расходы на здравоохранение для семьи составили 16 771 долл., что на 1162 долл. больше, чем в 2007 г. Исследования показывали, что совокупные расходы на здравоохранение поглощают 14% среднего дохода домохозяйства из общего дохода в сумме 50 тыс. долл.

Рост расходов на медицинские цели ограничивают другие инвестиции и приоритеты, которые необходимы для роста экономики. Увеличение издержек на медицинские цели оказывает влияние на экономическую конкурентоспособность американских компаний в глобальной экономике. В других странах бизнес обременен значительно меньшими издержками на медицинские пособия своим работникам. (По оценкам, в 2008 г. затраты на медицинскую страховку 500 крупнейших компаний, включенных в список журнала «Форчун», превысили их прибыль. В период 1993—2008 гг. автомобильные компании удвоили свои расходы на медицинские пособия своим работникам (превышают сумму в 7500 долл. на человека).) Особенно трудно приходится малому бизнесу. В 2009 г. на 3 млн сократилось число американцев, имеющих медицинские страховки (полисы) по месту рабо-

11.3. Здравоохранительная деятельность американского государства

ты, по сравнению с 2004 г. *Тенденция к снижению масштабов охвата медицинским страхованием по месту работы стала устойчивой.* Приобретение страховки (*полиса*) напрямую на рынке услуг становится «не по карману» из-за дороговизны и просто невозможной для людей, уже имеющих хронические заболевания на момент покупки страхового полиса. *С 2002 по 2008 г. рост страховых медицинских взносов в 4 раза опережал рост заработной платы.* В 2007 г. причиной более половины личных банкротств стали медицинские счета (свыше 250 тыс.). Четверть всех медицинских расходов поглощают административные услуги и устаревшие информационные системы по ведению медицинской документации, а неправильные назначения медицинских препаратов обходятся государству в сумму, превышающую 100 млрд долл. ежегодно. Только менее 4 центов каждого медицинского доллара идут на профилактику и общественное здравоохранение. В результате *47 млн американцев (или почти пятая часть всего населения США), среди которых 9 млн детей, остаются за пределами медицинского страхового покрытия. Причем 80% незастрахованных — из работающих семей.*

Угроза неконтролируемого увеличения дефицита федерального бюджета, которое обусловлено стремительным ростом расходов на государственные программы медицинского страхования «Медикэр» и медицинского вспомоществования «Медикейд», — еще один фактор назревшей необходимости реформы здравоохранения. Несмотря на то что США тратят больше средств на здравоохранение, чем какое-либо другое государство, система здравоохранения проявляет свою *социальную недостаточность*, вступая в противоречие с функциональной ролью государства как стабилизатора социального равновесия.

В период президентской избирательной кампании в 2008 г. 63% американцев высказывали свое недовольство состоянием пенсионной системы и системы здравоохранения. Кандидат от Демократической партии Б. Обама обещал перемены в сфере здравоохранения, приоритетной теме своей избирательной платформы. Были определены цели реформы: обеспечение доступного и всеохватывающего медицинского страхования; модернизация системы здравоохранения и контроль над стремительно растущими расходами; улучшение качества медицинских услуг; профилактический контроль и поддержка государственного здравоохранения, предупреждение заболеваний и защита от природных и техногенных катастроф. По замыслу президента всеобъемлющие медицинские пособия каждому американцу будут аналогичны тем, которые предлагаются по *Программе медицинских пособий федеральным ра-*

ботникам, включая членов Конгресса. Этот тип страхования предлагает существенные медицинские услуги, включая профилактику, родовспоможение и психиатрическую помощь.

В связи с этим были поставлены конкретные задачи, среди которых создание новой государственной программы (доступной для категории американцев, у которых нет права на пособия по «Медикейд» или Программе штатного медицинского страхования детей так же, как и доступа к частным планам медицинского страхования по месту работы), программы «Национальный обмен медицинского страхования» (*National Health Insurance Exchange*) в помощь всем американцам и бизнесу для приобретения частной медицинской страховки. Предусматривались расширение круга имеющих право на получение пособий по программам «Медикейд» и Программе штатного медицинского страхования детей; создание условий для придания гибкости планам реформирования системы здравоохранения на уровне штатов. С финансовой точки зрения план реформирования системы здравоохранения предусматривал получение значительной части средств ($2/3$) от переориентации и перемещения уже существующих государственных вложений в здравоохранение, а $1/3$ — от налогообложения самых богатых. Опрос, обнародованный в июне 2009 г., показал, что 62% избирателей поддерживают проведение «полной проверки и ремонта» системы здравоохранения США, а 38% — сторонники «крупномасштабной полной проверки и исправления ошибок». Среди сторонников реформы 94% заявили, что очень важно, чтобы Конгресс и президент приняли закон о реформировании системы здравоохранения в 2009 г. В отличие от попыток реформирования 1990-х гг. социальная база поддержки реформы значительно расширилась. Консенсус строился вокруг осознания острой необходимости в реформе системы здравоохранения. Расходы на здравоохранение на конец 2009 г. составляли 17,6% ВВП США, что на 3 п.п. выше по сравнению с 1994 г., а каждый пункт равен 140 млрд долл. Государство озабочено быстрорастущими расходами на программы «Медикэр» и «Медикейд», а работающие американцы и их семьи ошутимо испытывали этот рост на себе. Производители медицинских услуг, страхователи и работодатели высказывали поддержку тому, что 2009 г. может стать «Годом реформы здравоохранения».

Хотя опросы общественного мнения фиксировали поддержку реформы системы здравоохранения, однако под жестким критическим натиском со стороны республиканцев и некоторых демокра-

тов — противников реформы обстановка накалялась. В Конгрессе развернулась острая борьба. Лидеры демократов в Палате представителей достигли компромисса с консервативным крылом своей партии по важным аспектам реформы в требованиях к плану администрации. Только после ожесточенных схваток в высшем законодательном органе страны, согласительных процедур между Сенатом и Палатой представителей по вариантам Закона о здравоохранении в 2010 г. Конгресс принял новый Закон о защите пациентов и доступном здравоохранении (The Patient Protection and Affordable Care Act of 2010), который подписан президентом 23 марта 2010 г. и должен вступить в силу в 2014 г.

Спротивление республиканцев Закону не ослабевает с первого дня его существования, больше всего критики вызывает положение об обязательном страховании. Избирательная гонка 2012 г. за президентский пост придала особую остроту дискуссиям. Республиканцы инициировали рассмотрение Закона в Верховном суде США; 28 июня 2012 г. Верховный суд США вынес свой вердикт о конституционности правового акта, подтвердив его законность. «Решение стало победой для всех в этой стране. Жизнь людей будет лучше защищена благодаря этому закону и решению Верховного суда, поддержавшего его», — заявил президент Б. Обама, для которого это решение несомненно стало значительным политическим успехом. По данным Бюджетного Управления Конгресса (БУК), в итоге реформа к 2022 г. обойдется в 1,1 трлн долл. (ранее называлась сумма 900 млрд долл.).

Республиканцы не собираются прекращать кампанию против Закона о здравоохранении. Вероятный кандидат в президенты от Республиканской партии Митт Ромни заявил: «Настало время, когда американскому народу нужно сделать свой выбор. Наша задача ясна. Если мы хотим избавиться от «обамахранения»¹, нужно заменить президента Обаму. Моя цель заключается в том, чтобы произошло именно это». Постановление Верховного суда вызвало острую негативную реакцию консерваторов и активистов «Движения чаепития», которые настроены на решительную борьбу с президентом Б. Обамой. Опросы общественного мнения, проведенные компанией «Рейтерс и Ипсос» в июне 2012 г., зафиксировали: среди зарегистрированных избирателей 57% считают, что «капитальный

¹ «Обамахранение» (англ. Obamacare) — слово, объединившее фамилию президента Obama и healthcare — здравоохранение, которое используется противниками Закона.

ремонт» здравоохранения «повредил экономике», а 43%, напротив, отмечают ее благотворное влияние. Выявились противоречивые результаты. С одной стороны, большинство американцев выступают против реформы здравоохранения, при этом поддерживая значительным большинством ее существенные положения. Так, положение об обязательном приобретении (под угрозой штрафа) медицинского полиса к 2014 г. вызывает широкое неприятие: *61% американцев против, а 39% — за него*, усматривая в нем посягательство на «священное» право выбора. С другой стороны, ряд ключевых положений пользуется весьма значительной поддержкой. Речь идет, в частности, о запрете страховым компаниям отказывать в получении полиса людям, у которых уже обнаружены какие-то заболевания (82% «за»); разрешении родителям включать в свою страховку детей до достижения ими 26 лет (61% «за»); требовании к компаниям с числом работающих более 50 обеспечивать их страховкой (72% «за»).

Государственные медицинские программы

В США существует много государственных медицинских программ, однако, как уже упоминалось, самые крупные из них две: «Медикэр» и «Медикейд». Лишь одна программа «Медикэр» оплачивает 20% стоимости американской медицинской индустрии. Очевидно, что ни один потребитель или покупатель не обладает равным с этими государственными программами влиянием на рынке медицинских услуг.

«Медикэр» — государственная программа медицинского страхования, которая охватывала примерно 50 млн человек (по состоянию на 2012 г.). Расходы на нее составили в 2007 г. 432 млрд, или 3,2% ВВП.

«Медикейд» — это государственная программа медицинского *вспомоществования*, которая обслуживает около 40 млн человек (по состоянию на 2007 г.) и затраты на которую составляли около 330 млрд, или 2,4% ВВП. В 2007 г. на обе программы, «Медикэр» и «Медикейд», приходился 21% федерального бюджета США. Обе программы были созданы в соответствии с поправками к Закону о социальном обеспечении от 30 июля 1965 г.

«Медикэр» — самая крупная государственная программа медицинского страхования. Первоначально она распространялась на американцев в возрасте 65 лет и старше, а в 1972 г. стала применяться в от-

ношении больных и немощных определенных категорий. «Медикэр» — часть системы социального страхования, за которую американцы платят соответствующий налог, получая взамен «право собственности» на нее. Социальный налог вносят равными долями предприниматели и работники в размере 7,65% заработной платы, откуда 1,45% изымается в фонд «Медикэр». Лица, которые не работают по найму, а также представители мелкого бизнеса платят социальный налог в размере 15,3% доходов, из которых 2,9% идет на «Медикэр».

Программа состоит из четырех частей: часть А — страхование на случай больничного лечения; часть В — визиты к врачу и все виды амбулаторного лечения; часть С — создание специальных планов страхования; часть D — покрытие расходов на лекарства.

Программа (часть А) автоматически распространяется на граждан США в возрасте 65 лет и старше, которые имеют право на пользование Общей федеральной программой (ОФП) — главной программой социального страхования. «Медикэр» — ее часть. Медицинские пособия по этой программе получают также больные, страдающие хроническими почечными заболеваниями, и пациенты, находящиеся в домах сестринского ухода и интернатах для больных и немощных, которым остается жить меньше полугода. За счет программы оплачиваются препараты иммунодепрессантов после пересадки органов в течение 12 месяцев (годовая стоимость антибиотика, подавляющего реакцию отторжения, составляет в среднем более 5 тыс. долл. при ежедневном приеме).

Правом на дополнительное страхование (по части В) обладают лица в возрасте 65 лет и старше, проживающие в стране, являющиеся гражданами либо США, либо союзных государств и имеющие законное право на постоянное жительство, а также лица, проживающие постоянно в стране в течение пяти лет до момента обращения за страхованием по части В. Лица, включенные в программу в части А, пользуются автоматическим правом присоединения к части В независимо от других требований. Американцы, не имеющие достаточного стажа для обладания правом на социальное обеспечение по ОФП, могут быть застрахованы по части А на добровольной основе, внося ежемесячные платежи (ежемесячная сумма подлежит изменению с 1 января каждого нового года). При этом обязательно страхование по части В.

Часть С, известная как «Благоприятные/преимущественные планы «Медикэр» (Medicare Advantage Plans), или «Медикэр плюс выбор», позволяет создавать планы медицинского страхования, ко-

торые целенаправленно отвечают медицинским потребностям пациентов. Эти планы привлекают частные страховые компании, чтобы обеспечить некоторое покрытие, но детали зависят от программы и права на получение медицинского пособия пациента. Некоторые такие планы объединяются с организациями по поддержанию здоровья или с организациями предпочтительного поставщика для обеспечения профилактической медицинской помощи и услуг специалистов. Другие сосредоточиваются на пациентах с особыми потребностями, например с диагнозом «диабет».

Часть D компенсирует стоимость прописанных лекарств и действует с января 2006 г. Она добровольная. Право на приобретение страхуется, участники должны делать ежегодный взнос.

В конце 1990-х гг. расходы на «Медикэр» были равны 2,6% ВВП, а в 2030 г. (по оценкам) она будет обходиться в 7,5% ВВП. В 2014 г., по прогнозам, более высокие темпы роста доходов и вхождение в программу «Медикэр» поколения «бэби-бума» станут причиной того, что расходы на здравоохранение будут расти примерно на 2 п.п. быстрее, чем общий экономический рост, что представляет собой примерно ту же разницу, которая наблюдалась за последние 30 лет.

Медицинское обслуживание малоимущих

«Медикейд» — вторая по масштабам крупная государственная программа в сфере здравоохранения, служит основным источником медицинского обеспечения для малоимущего и беднейшего населения США. Она была создана одновременно с программой «Медикэр», раздел XIX Закона о социальном страховании ее санкционировал.

«Медикейд» отличается от «Медикэр» двумя основными характеристиками. Во-первых, она *имеет государственный благотворительный характер*, поскольку ее получатели «не зарабатывали» права собственности на нее, т.е. не платили налог, как в случае с «Медикэр», следовательно, сами не страховались. Во-вторых, она находится в юридическом и административном ведении властей штатов, хотя и финансируется совместно федеральным правительством и властями штатов. Именно законодательные собрания и губернаторы штатов определяют конкретные категории бедняков и условия, на которых предоставляются медицинские пособия по программе, правда, в рамках общих федеральных положений.

Практическое решение проблем обеспечения медицинской помощью малоимущих реально находится в руках властных структур на уровне штатов. Расширение охвата населения программой «Медикейд» связано с необходимостью охраны материнства и детства в США. «Медикейд» покрывает расходы на медицинские услуги, оказываемые 25% американских детей. В 1997 г., после провала здравоохранительного плана президента Клинтона, была учреждена Программа медицинского страхования детей, на которую было выделено 24 млрд долл. на пять лет.

Штаты имеют право использовать средства по Программе медицинского страхования детей для страхового покрытия для детей из малоимущих семей. Многие дети малоимущих были ранее исключены из программы «Медикейд» из-за того, что оба родителя работают, тогда как по правилам штата помощь в виде пособий по «Медикейд» может быть предоставлена лишь детям безработных родителей или когда только один из родителей работает.

Очевидно, что программа «Медикейд» при всех трудностях ее реализации и негативных проявлениях в целом играет весьма конструктивную роль в сфере здравоохранения бедных слоев населения, в том числе в охране здоровья матери и ребенка. Кроме того, именно программа «Медикейд» покрывает расходы, связанные с пребыванием и длительным лечением в домах сестринского ухода.

Роль правительств обоих уровней в смешанной программе «Медикейд» довольно четко определена и закреплена законодательно. Предполагается, что федеральное правительство на практике занимается стратегическим строительством программы, подкрепляя свое участие в каждом конкретном случае взаимоотношений со штатом, как правило, большей, чем штат, долей ресурсного обеспечения, а правительства штатов, пользуясь высокой степенью независимости в действиях, с учетом специфики собственных регионов и своих средств, проводят эту программу в жизнь. По прогнозам, в 2014 г. расширение охвата медицинским страхованием в рамках программы «Медикейд» и частного медицинского страхования в соответствии с Законом о защите пациентов и доступном здравоохранении от 2010 г. (The Patient Protection and Affordable Care Act of 2010) увеличит темпы роста расходов на здравоохранение до 7,4%, с заметным увеличением ожидаемых расходов на услуги врачей и лекарства по рецептам для новых застрахованных пациентов.

Выводы

1. Деятельность государства в сфере управления здравоохранением объективно необходима, поскольку, с одной стороны, существует реальная потребность в соблюдении общенациональных приоритетов в сфере охраны здоровья населения, с другой — необходимость сочетания реальных возможностей государства с различающимися, порой противоположными интересами некоторых слоев и групп общества. Обеспечение удовлетворения этих объективных потребностей общества составляет в сфере здравоохранения суть деятельности государственных органов, которые прибегли к реформированию этой сферы, чтобы снять сложившийся в ней дисбаланс. Реформа Б. Обамы делает первые шаги, сталкиваясь с жестким сопротивлением.
2. Программа государственного медицинского страхования «Медикэр» — важный механизм в достижении социального равновесия в обществе. Наряду с другими государственными социальными программами она выполняет роль стабилизатора общества, выравнивая в данном случае возможности доступа к медицинскому обслуживанию. Осознание непосредственной связи и зависимости между качеством жизни всего общества, его процветанием и качеством жизни каждого гражданина, для которого медицинское обеспечение в буквальном смысле жизненно важно, лежит в основе заботы государства о здоровье не только отдельных групп общества, а диктует необходимость обеспечивать стартовые условия для охраны здоровья всего населения.
4. Программе «Медикэр» принадлежит особое место, поскольку благодаря ей не только расширился доступ пожилых к медицинскому обслуживанию, но и улучшилось его качество. «Медикэр» — свидетельство социальной ответственности американского государства перед своими гражданами. И хотя государственная медицинская программа «Медикэр» не решает всех проблем в сфере здравоохранения для пожилых и немощных, а порой порождает новые, ее исключительно большое значение для трудящихся нельзя недооценить: она внушает американцам чувство социального оптимизма, уверенности в завтрашнем дне и спокойствия в настоящем.
5. Государственные медицинские программы «Медикэр» и «Медикейд» произросли из двух американских традиций: первая более приемлемая для американцев, чем вторая. Право на первую программу зарабатывается и оплачивается, вторая программа — определенный признак «несостоятельности» и сфера вспомоществования, некоего «снисхождения», ставшего для общества объектив-

ной необходимостью с точки зрения поддержания социального баланса.

6. Программа «Медикейд» с социально-экономической точки зрения выполняет функцию перераспределения доходов в стране, действуя как инструмент выравнивания возможностей не только для разных категорий населения, но и для поддержания относительного равновесия стартовых возможностей для разных по своему экономическому потенциалу и развитию штатов. Последняя характеристика отличает ее от программы «Медикэр». Программа медицинского вспомоществования «Медикейд» могла появиться лишь при условии достаточно развитых материально-финансовых ресурсов государства в целом, заинтересованного в сохранении социально-политического статус-кво в стране.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие объективные факторы формируют характер деятельности государства в сфере здравоохранения?
2. Назовите основные компоненты американской модели здравоохранения.
3. В чем заключается сущность здравоохранительной государственной деятельности США?
4. Каковы место и роль частного медицинского страхования в США?
5. Перечислите социальные функции государственных медицинских программ.
6. Что такое «управляемое здравоохранение» и каковы основные его индикаторы?
7. Каковы позитивные и негативные характеристики американского здравоохранения с точки зрения социальной потребности?
8. Охарактеризуйте суть реформы здравоохранения администрации Б. Обамы.

12

Образование

12.1. Общая характеристика / **12.2.** Система школьного образования / **12.3.** Система высшего образования / **12.4.** Особенности подготовки кадров в частных компаниях / **12.5.** Государственная профессиональная подготовка

Взгляд на человеческие ресурсы лишь как на один из элементов издержек производства, причем не главный, длительное время господствовал в хозяйственной практике США и других западных стран, в западной экономической теории. Соответствующее место отводилось и образованию: расходы на него, в том числе на подготовку рабочей силы, стремились минимизировать, ограничить сугубо утилитарными целями; в ряде случаев они рассматривались в качестве неизбежной социальной уступки некоторым категориям населения. Однако кардинальные изменения в производительных силах и структуре экономики под влиянием научно-технической революции привели к существенной эволюции таких взглядов. К началу XXI в. образование и профессиональная подготовка, вообще инвестиции в человека играют все более решающую роль в экономике США и общественном развитии страны.

12.1. Общая характеристика

Структура образования

В США сформировалась высокоразвитая система образования, достаточно сложная и многоступенчатая, состоящая из нескольких звеньев. Кадры разных квалификационных уровней готовятся в высшей и средней школах, специальных государственных профессиональных учебных заведениях, учебных заведениях и на курсах частных компаний, непосредственно на рабочих местах, в рамках Министерства обороны. При этом помимо подготовки рабочей силы система образования в США все в большей степени выполняет важную социальную функцию — способствует тому, чтобы гражд-

дане реализовали право на саморазвитие, нередко и вне связи с будущей или существующей профессиональной деятельностью.

Наиболее важным источником профессионального и общего образования населения служит формальное образование: высшее и среднее. В 2011 г. высшее образование имело около 33,5% всей рабочей силы в возрасте старше 25 лет (14% — в 1970 г.), незаконченное высшее — около 26,3% (12% — в 1970 г.). Доля лиц, получивших только среднее образование, составила 26,7% (38% в 1970 г.), а не имеющих среднего образования — лишь около 8,3% (36% в 1970 г.). Таким образом, примерно 60% американской рабочей силы в начале XXI в. имело высшее и незаконченное высшее образование. Это один из самых высоких показателей в мире.

Значение формального образования: высшего и среднего — особенно велико в отдельных профессиональных группах занятых. Так, более 70% специалистов высшей квалификации получили образование в университетах и колледжах. Около 40% техников и 30% медицинских сестер приобрели профессию в двухгодичных колледжах.

Следующий важнейший источник профессионального образования в США — подготовка на рабочих местах. Ее получило около 30% американской рабочей силы. Особенно велико значение такой подготовки среди «синих воротничков» — рабочих всех сфер экономики, работников торговли и административно-вспомогательного персонала.

Еще один заметный источник профессиональной подготовки — учебные центры частных компаний, прежде всего крупных корпораций. В них, по оценкам, прошло подготовку более 10% всей рабочей силы США. Среди квалифицированных рабочих, техников, управленческих кадров этот показатель составляет 12—17%.

Еще примерно 2% работников приобрели профессию во время службы в вооруженных силах. По некоторым профессиям процент подготовленных в армии специалистов весьма высок. Так, здесь получили профессиональную подготовку 45% всех американских авиамехаников, 20% техников по ремонту информационного оборудования.

Масштабы ассигнований на образование

Приведенные данные свидетельствуют о том, что система образования в США, особенно система формального образования (средняя школа, профессиональные училища и высшие учебные заведе-

ния), широко охватывает самодеятельное население страны профессиональной подготовкой. Это обусловливается общим высоким уровнем развития системы образования в стране, его многоцелевым и многофункциональным характером (начиная от проведения фундаментальных исследований и предоставления базовых и наиболее общих знаний и заканчивая узкой специализацией выпускников образовательных учреждений разных уровней), а также масштабами ассигнований, направляемых в эту сферу. Например, государственные и частные затраты на образование (без расходов на «образование взрослых» — профессиональную подготовку преимущественно без отрыва от производства) заметно возросли в 1980—1990-е гг. и в первое десятилетие XXI в. — более чем на 127% и составили в 2009 г. 1,1 трлн долл., или около 7,9% ВВП, что заметно превзошло годовые расходы США на военные цели (661 млрд долл. — 4,7% ВВП). Следует, однако, отметить, что военные расходы целиком финансируются из федерального бюджета, а затраты на образование в определенной пропорции ложатся на федеральный бюджет, бюджеты штатов и местных органов власти. Кроме того, по разным оценкам, до 200 млрд долл. составляют расходы на упомянутое выше «образование взрослых», в рамках которого, например, в 2005 г. в разнообразных программах обучения участвовали 100,4 млн человек, или 44,4% взрослого населения страны (в середине 1980-х гг. — лишь 13,3%). С учетом всех прочих государственных и частных программ на подготовку и переподготовку рабочей силы (переподготовку безработных, подготовку на рабочем месте и проч.) валовые затраты на образование в США достигают астрономической суммы — 1,3 трлн долл. в год.

В целом из государственных источников (федерального, штатов и местных бюджетов) финансируется абсолютное большинство — $\frac{4}{5}$ всех учреждений сферы образования США (от учреждений дошкольного образования до вузов). В 2009 г. эти расходы составили 863 млрд долл., или более 78% общей суммы; лишь 22% всех учреждений образования поддерживается частным капиталом (корпорациями, частными фондами и отдельными лицами) — их расходы составили в том же году более 230 млрд долл., или около 22% совокупных расходов. Такое соотношение отражает важнейшую особенность американской системы формального образования — преобладающую роль государства в его финансировании. В 2009 г. государственные расходы на образование в США составляли 6,2% ВВП, частные — 1,7%. По доле расходов на образование в ВВП

12.2. Система школьного образования

США опережают другие страны: в США в 2007 г. эти расходы составили 7,9%; в Дании — 6,6; в Норвегии — 5,4; в Великобритании — 5,2; в Германии — 4,0%.

Кадровые ресурсы

Немаловажно, что сфера образования располагает многочисленными и хорошо подготовленными педагогическими кадрами. В 2009 г. в США насчитывалось 3,6 млн школьных учителей, в том числе более 3,21 млн учителей государственных школ. В высшей школе в том же году были заняты более 1,4 млн преподавателей, в том числе 910 тыс. — в государственных вузах и 525 тыс. — в частных. Еще более 1 млн человек, по оценкам, имеют «работу, связанную с преподаванием»: специалисты в области образования, работающие в промышленных компаниях и военной сфере, консультанты и преподаватели в музеях, библиотеках и т.д. Весьма велика и численность административного персонала, работающего в системе образования, — более 1,3 млн человек.

12.2. Система школьного образования

Организация системы среднего образования

Первый базисный элемент американского образования — это система школьного (среднего) обучения, призванная давать как основы специальных профессиональных знаний, так и общие знания гуманитарного характера, ориентированные на общее развитие детей и подростков. В 2009—2010 гг. в США насчитывалось около 132 тыс. средних и начальных школ, где обучались более 55,3 млн школьников. При этом основой среднего образования были почти 99 тыс. государственных школ, объединенных в примерно 13,8 тыс. школьных округов. В государственных школах учились свыше 49,3 млн школьников, т.е. почти 90% их общего числа. Общий объем ассигнований на начальное и среднее образование в США составил в 2009 г. около 650 млрд долл., в том числе на государственное образование — более 602 млрд, или 92,6% всех расходов. Следует подчеркнуть, что частные школы, как правило, предоставляют гораздо более качественное образование, чем государственные.

Характеризуя американскую среднюю школу, следует иметь в виду, что она по ряду параметров заметно отличается от многих зарубежных систем среднего образования, в том числе от россий-

ской. Так, применительно к США вряд ли вообще можно говорить о некоей «системе» среднего образования — столь заметны могут быть различия в программах, требованиях и методах обучения в разных регионах и школах страны. Здесь нет единых образовательных программ и стандартов, нет единых источников финансирования; помимо государственных органов на всех уровнях: федеральном, штатов и особенно местном — в принятии решений по финансовым и организационным вопросам, формированию программ и методов обучения, оценке качества обучения могут участвовать представители бизнеса и общественных организаций, родители. Формально, по Конституции, основные полномочия и ответственность за состояние среднего образования в стране делегированы штатам. Однако традиционно именно на местном уровне, причем не чиновниками, а общественными организациями родителей и учителей, а также школьными советами, реально принимаются главные решения о том, чему и как учить детей.

Высокая степень контроля местных властей и общественности над деятельностью школ — характерная особенность системы государственного школьного образования США. Этот принцип заложен и в организации школьного дела. На уровне штата вопросами образования занимается отдел образования штата, члены которого назначаются губернатором либо избираются населением. Руководит системой школьного образования штата суперинтендант, назначаемый отделом образования или губернатором либо избираемый населением. Территория каждого штата разделена на школьные округа (всего в 2011 г. — около 14 тыс.), во главе которых стоят школьные комитеты (называемые также школьными советами, советами школьных попечителей и т.п.), преимущественно избираемые населением. Школьные комитеты, состоящие из представителей педагогической общественности, и определяют школьную политику на местах, назначая для оперативного руководства школами профессионального управляющего — суперинтенданта школ округа. Примерно в половине штатов имеется еще одна, промежуточная, ступень в организации среднего образования — отделы образования графств и соответственно должности суперинтендантов школ графств.

Таким образом, можно говорить о чрезвычайно многообразной и сложной системе организации среднего и начального образования в США, имеющей как свои несомненные плюсы, так и многочисленные минусы. И если к достоинствам этой системы относит-

ся именно ее многообразии и учет местных особенностей и потребностей, то к недостаткам — отсутствие единых образовательных стандартов, зачастую поверхностные знания, особенно в области естественных и точных дисциплин. Вместе с тем, несомненно, наличие столь масштабной и для 90% детей бесплатной системы школьного образования (бесплатным государственным среднее образование в США стало с начала XX в.) является важным социальным достижением американского общества.

Проблемы и реформы средней школы

Высокий уровень развития американского образования отнюдь не означает отсутствие каких бы то ни было проблем. Еще в 1983 г. в США был опубликован доклад группы экспертов, название которого звучало весьма алармистски — «Нация в опасности». Доклад, который был посвящен серьезным проблемам американской системы образования и в котором констатировалось существенное отставание США по ряду ключевых направлений его развития, привлек большое внимание и общественности, и правительства, стал своего рода катализатором более активных действий общества и государства по улучшению положения в данной сфере.

Особое внимание было обращено на среднее образование, его качество. Например, по оценкам экспертов, выпускники японских школ превосходят по знаниям своих американских сверстников примерно на четыре года обучения. Многие выпускники демонстрируют весьма слабый уровень подготовки: 28% опрошенных школьников не смогли правильно передать содержание прочитанного текста, 10% — грамотно написать заданный текст. Особенно низок уровень знаний школьников в области естественных наук и математики.

За 1980-е и 1990-е гг. был достигнут прогресс по ряду конкретных показателей, особенно в областях образования, в которых США отставали от других стран. Так, в средней школе стало уделяться гораздо больше внимания преподаванию математики и естественно-научных дисциплин — объем предоставляемого материала в них возрос соответственно на 49 и 33%.

Заметно увеличилась доля молодых людей в возрасте 18—24 лет, поступивших после окончания средней школы в колледжи и университеты — с 49% в 1980 г. до 70% в 2009 г., т.е. более чем на 21 п.п., что говорит о возросшем качестве школьного обра-

зования. В целом можно констатировать достаточно динамичный процесс трансформации среднего образования страны, включающий в себя как их техническое переоснащение, так и совершенствование самого содержания обучения.

Главное направление школьной реформы 1990-х гг. — улучшение качества образования, которое, по мнению специалистов, является ключом к повышению конкурентоспособности страны в условиях глобализации мировой экономики, определяет ее положение в современном мире. Центральное место отводится совершенствованию подготовки педагогических кадров (прежде всего учителей), изменению содержания образования в сторону расширения академической части и сокращения узкопрофессиональной подготовки, повышению технической оснащенности школ на базе современной информационной техники и прежде всего компьютеров.

Технические нововведения

Хотя процесс внедрения технических новшеств в образование протекает в целом медленнее, чем в сфере материального производства и в сфере потребления, данные о техническом переоснащении средних школ весьма впечатляющи. В 2008/09 учебном году в средних и начальных школах США насчитывалось более 15,4 млн компьютеров, тогда как в 1984/85 учебном году их было лишь 631 тыс. При некоторых различиях в оснащенности ЭВМ по разным регионам страны в среднем в американской школе один компьютер приходится на четверых учеников. В 2009 г. 100% всех государственных школ страны были оборудованы доступом в Интернет, при этом 95% школ обладают высокоскоростным или беспроводным доступом в Интернет. Для сравнения заметим, что, хотя персональные компьютеры у себя в домах имели около 90% американцев, доступ в Интернет из дома имел только 71% населения страны.

Предусмотрены разработка и распространение удобного программного обеспечения, подготовка учителей к эффективному использованию новых технологий.

Вместе с тем сделать в этой области предстоит еще немало, особенно для детей из семей с низкими доходами. Так, семьи с доходами свыше 75 тыс. долл. в год располагали компьютерами и были подключены к Интернету в 5,3 раза чаще, чем семьи с доходами ниже 10 тыс. долл.

Организационные нововведения

Значительные средства (1,3 млрд долл.) также ассигнованы на решение еще одной важной проблемы — сокращение числа школьников в классе. Для его снижения до 18 учеников — такая задача поставлена перед системой средней школы — школьные округа приняли на работу в 2000—2001 гг. дополнительно 100 тыс. учителей.

В бюджете на 2013 финансовый год должно быть выделено 14,4 млрд долл. на программы по совершенствованию среднего образования. В бюджете 2013 г. в рамках совершенствования образования предусмотрены гранты учителям в сумме 2,9 млрд долл., ассигновано более 1,4 млрд долл. на улучшение обучения базовым навыкам письма и чтения.

Все большее внимание уделяется в США детям с физическими и умственными недостатками. Специально принятый еще в 1975 г. закон предусматривал оказание им всесторонней материальной, медицинской помощи и содействия в получении образования. До принятия этого закона около 1 млн таких детей не имели возможности посещать школу. Уже в 1986 г. 26% из них посещали школу, в 1996 г. эта цифра возросла до 46%. Доля успешно закончивших школу среди таких детей растет — в 2000 г. она составила 46%, в 2004 г. — 54, в 2008 г. — 59%. Ассигнования на образование детей с физическими и умственными недостатками возросли с 3 млрд долл. в 1993 г. до 6 млрд долл. в 2000 г. и до 12,3 млрд долл. в 2011 г. Поправки к закону 1975 г., принятые в 1997 г., поставили проблему помощи таким детям в разряд приоритетных. В 2008—2009 гг. около 6,5 млн учеников обучалось по специальным программам для детей с ограниченными возможностями.

12.3. Система высшего образования

Число и классификация вузов

Одно из центральных и наиболее важных звеньев американской системы образования составляют высшие учебные заведения. Общая численность студентов вузов и средних специальных учебных заведений превысила в 2009 г. 20,4 млн человек — это 41,3% численности молодых американцев студенческого возраста. Из них 12,9 млн обучаются в университетах и четырехгодичных колледжах, а 7,5 млн — в двухгодичных колледжах, дающих послешкольное специальное образование. Общие ассигнования на высшее и сред-

нее специальное образование в США составили в 2008—2009 гг. 430,7 млрд долл. (273 млрд тратилось в государственном секторе и 157,7 млрд долл. — в частном).

В начале XXI в. (в 2009 г.) в США насчитывалось около 4,5 тыс. учреждений высшего образования: 1,7 тыс. государственных и 2,8 тыс. — частных. Они представляют из себя весьма широкий спектр университетов, а также четырех- и двухгодичных колледжей, заметно отличающихся как по качеству образования, так и по стоящим перед ними задачами. Учитывая большое разнообразие учреждений высшего образования, американский Фонд Карнеги за совершенствование обучения предложил, в частности, следующую классификацию всех существующих институтов американской высшей школы, включающую в себя 10 основных категорий (групп) вузов, в зависимости от количества обучаемых в них студентов, масштабов финансирования научных исследований и количества предлагаемых учебных курсов.

Исследовательские университеты

К первой категории отнесены так называемые исследовательские университеты первой категории (127 университетов). Они предлагают широкий набор программ для получения первой научной степени — бакалавра, присваиваемой по окончании четырех лет обучения, для продолжения образования в аспирантуре и проведения исследований. Они присуждают как минимум 50 степеней доктора наук и получают не менее 40 млн долл. ежегодно в качестве государственной поддержки (независимо от частного или государственного статуса университета).

Вторую группу также составляют исследовательские университеты (108), но объем получаемой от государства финансовой помощи у них меньше, чем в университетах первой группы, — от 15,5 млн до 40 млн долл. — соответственно меньше объемы проводимых исследований и масштабы подготовки специалистов высшей квалификации. Эти две группы ведущих, наиболее престижных университетов (к началу XXI в. их насчитывалось 235) представляют собой ядро американской системы высшего образования, являясь основными центрами фундаментальной науки страны. В них обучаются примерно 2,8 млн студентов, или более 19% их общего числа.

Традиционные вузы

В третьей и четвертой группах университетов представлены вузы, где масштабы научных исследований относительно невелики, но которые наряду с выпуском специалистов уровня бакалавра присваивают степени доктора наук. В третьей группе таких степеней присваивается не менее 40 в год как минимум по пяти специальностям; в четвертой — не менее 20 докторских степеней ежегодно как минимум по одной специальности, или не менее 10 степеней ежегодно как минимум по трем специальностям. Таких университетов в США насчитывается 529 с числом студентов почти 1,3 млн человек (9%).

Следующие две группы университетов и колледжей помимо подготовки бакалавров присуждают также степени магистров наук (это требует учебы еще в течение одного года — двух лет, углубленной специализации в выбранной дисциплине и в большинстве случаев защиты диплома). В этих университетах и колледжах — их насчитывается 531 — более половины всех степеней бакалавра должны присваиваться не менее чем по двум дисциплинам. Различие между пятой и шестой классификационными группами состоит в численности студентов, в первом случае их должно быть не менее 2500, во втором — от 1500 до 2500 человек. Здесь учится одна из многочисленных групп студентов — 3,2 млн человек (22,1%).

Седьмая и восьмая классификационные группы включают в себя 612 четырехгодичных колледжей, присваивающих степени бакалавра в разных областях естественных и гуманитарных наук. Их отличают прежде всего правила приема при поступлении — во второй группе они более либеральны. В четырехгодичных колледжах в США учатся 1,1 млн студентов (7,6%).

Девятая группа представлена двухгодичными колледжами: 1155 таких колледжей, где учится самое большое число студентов — 5,4 млн (37,2%), предлагают разнообразные специализированные программы в разных профессиях, не требующих полномасштабного высшего образования. По сути, эти колледжи предоставляют среднее специальное образование.

Наконец, последняя, десятая, группа представлена профессиональными школами университетов и другими специализированными институтами, предоставляющими высшее образование — от степени бакалавра до степени доктора наук. К ним обычно относят теологические школы, медицинские школы и школы бизнеса и

управления, инженерные и педагогические колледжи, юридические школы, школы искусств, музыки и дизайна. В 352 таких специализированных вузах обучается около 500 тыс. студентов.

Таким образом, США располагают обширной и широко диверсифицированной системой высшего образования, несомненно одной из самых развитых в мире. Американская высшая школа подготовила в 2010 г., например, почти 1,6 млн бакалавров (5% населения страны студенческого возраста), около 657 тыс. магистров (почти 2,2%) и более 67,7 тыс. докторов наук (0,2%) в разных областях знаний.

Проблемы высшей школы

В высшей школе, несмотря на в целом гораздо более высокий уровень развития и большую эффективность обучения по сравнению со школьным образованием, также имеется немало нерешенных проблем. Остается относительно низким качество подготовки во многих вузах страны, особенно государственных. Серьезной проблемой высшего образования является неполная его доступность из-за высокой стоимости. Средние годовые расходы студента, связанные, например, с пребыванием в частном четырехгодичном колледже университета, в 2010 г. достигали 44,6 тыс. долл. Еще в 1985 г. они были более чем в 4 раза ниже.

С 1985 по 2010 г. расходы на обучение, например, в государственном двухгодичном колледже возросли на 174%, а в четырехгодичном — на 308%; в то же время размер максимальной стипендии студентам из малообеспеченных семей сократился на 24% в реальном исчислении. Хотя охват высшим образованием возрос как среди белых молодых людей, так и среди представителей этнических меньшинств, разрыв в степени этого охвата заметно возрос в пользу белых. Так, в 1980 г. в четырех- и двухгодичных колледжах учились 27,3% белых молодых людей в возрасте 18—24 лет, 19,4% — афроамериканцев и 16,1% — испаноязычных; в 2010 г. эти пропорции выглядели следующим образом: среди белых — 45%; среди афроамериканцев — 37,7; среди испаноязычной молодежи — 27,5%.

Актуальной для высшей школы США проблемой остается нехватка преподавателей в ряде научно-технических дисциплин, что приводит к активному привлечению в университеты высококвалифицированных кадров из-за рубежа. Так, по имеющимся данным,

в середине 1990-х гг. доля иностранцев среди преподавателей инженерных наук составляла 37%, в математике и компьютерных науках — 27%. В основном это ученые из Азии и Европы с преобладанием таких стран, как Индия, Китай, Великобритания, Тайвань, Канада, Южная Корея. Собственно этот недостаток — нехватка собственных кадров — успешно преодолевается, как видно, без дополнительных затрат со стороны США с помощью «утечки умов» из-за рубежа. Интересам американской науки и экономики служит и растущее число защищаемых в США иностранцами докторских диссертаций. Их число в научно-технических дисциплинах более чем удвоилось за период с 1986 по 2009 г. и достигло 12 тыс. Это соответствует среднегодовому росту числа защит в 6,5% по сравнению с ростом числа докторских защит американцами лишь 3,8% ежегодно. При этом из защитившихся в США в этот период иностранцев 68% планировали остаться в США, а 44% имели соответствующее предложение от работодателей. Особенно много таких ученых из Китая (59%) и Индии (57%).

Новые требования к системе подготовки кадров

Новые требования к квалификации кадров, особенно высшего звена, существенно меняют требования к системе высшего образования, обуславливают постоянный поиск оптимальных подходов к специализации студентов и методам обучения.

В ведущих вузах США, прежде всего в исследовательских университетах, решение проблемы видят в отходе от узкой специализации (что является характерной чертой американской высшей школы), подготовке кадров широкого профиля, вооружении специалистов основными научными принципами вместо информативных знаний и конкретных навыков, т.е. в ставке на теорию, системный подход. С такой задачей лучше всего справляются учебные заведения, в которых не только сосредоточены научные школы в разнообразных областях наук, обеспечивающие широкую междисциплинарную и фундаментальную базу образования, но и получаемые знания постоянно поддерживаются научными исследованиями, в которые вовлечены преподаватели, аспиранты и студенты старших курсов.

Вузы стали более активно готовить специалистов новейших профессий: аналитиков систем, специалистов в области геномной инженерии, специалистов по компьютерам и программному обеспечению.

печению, информационным технологиям. Например, только с 1971 по 2004 г. число выпускников вузов, специализирующихся в области информационной техники, увеличилось более чем в 25 раз и достигло 59 тыс. Затем в силу определенного насыщения рынка число таких выпускников сократилось до 38 тыс. в 2009 г.

При этом, хотя численность населения в студенческом возрасте за период 1999—2009 гг. возросла почти на 14% (с 26,7 млн до 30,4 млн человек), количество присвоенных квалификационных и ученых степеней (бакалавров, магистров и докторов наук) возросло в среднем на 45%.

12.4. Особенности подготовки кадров в частных компаниях

Масштабы подготовки

Весьма важная составляющая американской системы образования — подготовка кадров в частных компаниях. По некоторым оценкам, расходы на эти цели превышают 126 млрд долл. ежегодно. Программы в области подготовки и переподготовки рабочей силы имеют 76% американских корпораций с числом занятых 500 и более человек. В целом такими программами обладают почти 30% всех фирм. Корпорация «Дженерал моторс», например, ежегодно тратит на переподготовку рабочих 80 млн долл. В конце 1990-х гг. в рамках так называемого образования взрослых разнообразными программами, осуществляемыми прежде всего в компаниях в целях профессионального совершенствования работников или приобретения ими новой специальности было охвачено более 50 млн человек, или 65% всех участников программ образования взрослого населения (остальные учились по причинам социального или личного характера). Особенно активно во вне рабочее время учатся специалисты с высшим образованием: в 2004—2005 гг. 36 млн, или 62% их общего числа, были охвачены разными формами образования взрослых. В нем участвовало также 70% административно-управленческого персонала, 48% работающих в сфере услуг, 34% рабочих.

Организация учебного процесса

Частные компании США, прежде всего крупные корпорации, все чаще рассматривают расходы на образовательные программы в качестве неперемennого компонента своей долговременной экономической стратегии.

Подготовка или переподготовка кадров в компаниях происходит, как правило, либо в специально созданных учебных центрах, либо непосредственно на рабочих местах по программам производственного ученичества. Как обучение в специализированных центрах, так и приобретение специальности на рабочем месте имеет разные сроки — от нескольких дней до нескольких лет в зависимости от конкретных целей того или иного курса. По данным проведенных обследований, к началу XXI в. около 90% всех американских компаний прибегало к какому-нибудь виду формальной подготовки своих работников. При этом практически все крупные компании с числом занятых более 1000 человек вели у себя курсы по подготовке и переподготовке кадров. Как показывает статистика, 27% компаний предоставляет возможности совершенствования знаний по математике и языку, 53% — в навыках использования компьютеров, 82% — по технике безопасности. По имеющимся оценкам, американские компании тратят в среднем ежегодно на повышение квалификации и подготовку кадров примерно 60 млрд долл.

Направления подготовки кадров

Одна из новых тенденций в подготовке кадров в компаниях — создание системы непрерывного обучения персонала по адаптации к новым технологиям, новым формам организации труда, ликвидация «функциональной неграмотности». Такие курсы введены во многих американских корпорациях: «Дженерал электрик», «Дженерал фудс», «Пасифик белл», «Ксерокс» и др. При этом все большее число компаний организует переподготовку кадров не только для собственных нужд, но и для компаний поставщиков. Корпорация «Ксерокс», например, готовит управленческие кадры для 100 из 300 своих поставщиков. На эти цели она ассигнует 1,5 млн долл. Обычно переподготовка кадров для работы с использованием новых технологических принципов в крупных корпорациях предусматривает 500—600-часовой учебный курс. Так, после открытия нового предприятия по производству грузовых автомобилей в городе Форт-Уэйн фирма «Дженерал Моторс» провела переподготовку 3 тыс. рабочих. Каждый из них прослушал курс в 633 часа, во время которого он осваивал новую технику и групповой (бригадный) метод работы.

Рассмотрение политики и практики в области профессиональной подготовки кадров в различных американских компаниях по-

зволяет суммировать принципы, которыми они обычно руководствуются:

- обучение должно быть ориентировано на использование получаемых знаний и навыков в процессе работы, т.е. на приобретение конкретной профессии или квалификации;
- вместе с тем обучение должно носить достаточно широкий характер с тем, чтобы полученная квалификация могла быть использована не для выполнения какой-то одной операции, а на разных участках производства и разных предприятиях компании;
- обучение профессиям и специальностям, приобретение той или иной квалификации должны способствовать достижению стратегических целей компании;
- подготовка кадров рассматривается как двойные инвестиции — в человека и производство.

Наибольшее внимание в учебном процессе в большинстве компаний уделяется двум вопросам: улучшению качества продукции и повышению производительности труда. Например, в учебном центре компании «Моторола» из 67 преподаваемых курсов 25 непосредственно посвящены данным вопросам. В компании «Корнинг глас» все рабочие посещают специальный трехдневный семинар по проблемам улучшения качества продукции. Интересен также опыт данной компании по профессиональной ориентации нанимаемых ею специалистов, которая длится более 1,5 лет. Она предусматривает изучение как общих, ознакомительных, так и специальных курсов, ориентированных на работу в конкретных подразделениях. В их числе, в частности, такие темы, как «Технологии, используемые в компании», «Подходы к проблеме качества», «Финансовое и стратегическое управление», «Управление производством и оплата труда», «Соглашения между работниками и работодателями», «Оценка работника», «Управление информацией».

Перманентный характер обучения

В целом можно констатировать, что подготовка и переподготовка кадров в компаниях все больше приобретает перманентный характер. Предприниматели приходят к осознанию того, что без налаженной системы подготовки кадров нельзя добиться эффективно функционирования производственной техники, особенно новых ее поколений; отсутствие подобной системы не позволит также внедрять новые, прогрессивные формы и методы организа-

12.5. Государственная профессиональная подготовка

ции и рационализации труда. При этом в стратегии создания системы профессиональной подготовки рабочих и специалистов на фирмах все более явным становится отход от модели узкопрофессиональной подготовки. Приоритет сейчас отдается подготовке не «частичных» работников, т.е. не только освоению конкретных навыков и приобретению опыта, а наряду с этим получению систематического общего образования, позволяющего рабочим и служащим быстрее адаптироваться к сложной современной технике, ориентироваться в программировании, основах психологии. Уже в настоящее время многие крупные корпорации значительную часть своих капиталовложений расходуют на профессионально-техническую подготовку кадров. В корпорации «Форд» в середине 1990-х гг. эта доля составляла 25%, на «Крайслере» — 35%. Судя по тенденции, и в дальнейшем это соотношение будет эволюционировать в сторону человеческого фактора.

12.5. Государственная профессиональная подготовка

История развития системы профессиональной подготовки

Современная система государственной профессиональной подготовки кадров в США берет свое начало с середины 1960-х гг. В 1964 г. в соответствии с Законом об экономических возможностях (Economic Opportunities Act) были созданы так называемые трудовые корпуса, которые действуют и поныне и предоставляют в настоящее время услуги по профессиональной подготовке молодым людям, не имеющим квалификации, в более чем 100 региональных центрах. Как уже упоминалось, важной вехой в области профессионального образования стал принятый в 1962 г. Закон о развитии и подготовке рабочей силы (Manpower Development and Training Act), который был ориентирован на переподготовку высвобождаемых работников с устаревшей технической квалификацией.

В 1973 г. этот закон был заменен вновь принятым Законом о занятости и подготовке кадров (Comprehensive Employment and Training Act). В соответствии с этим Законом штаты и местные органы власти получили право сами реализовывать программы профессиональной подготовки, финансируемые в форме федеральных грантов. Благодаря этому Закону также заметно возросла деятельность государства по созданию рабочих мест в сфере общественных услуг (в государственном здравоохранении и образовании, системе социальной помощи и т.п.).

В 1982 г. Конгресс принял новый Закон о партнерстве в сфере подготовки кадров (Job Training Partnership Act), который ставил задачу более активного вовлечения частного сектора в процесс профессиональной подготовки рабочей силы. Он еще больше децентрализовал управление государственными программами профессионального образования и ликвидировал программу создания рабочих мест в общественном секторе как неэффективную. В последующем этот закон был заменен Законом об инвестициях в рабочую силу (Workforce Investment Act), принятым в 1998 г.

Социальное вспомоществование и профессиональная подготовка

Отдельно следует сказать о программах профессиональной подготовки для получателей пособий по линии социального вспомоществования. Первая такая программа, предполагавшая обязательную профессиональную подготовку для низкодоходных семей с несовершеннолетними детьми, была принята еще в 1967 г. В 1988 г. она была заменена программой «Возможности работы и базисная профессиональная подготовка».

Всеобъемлющая реформа системы социального вспомоществования, начавшаяся в 1996 г., заменила все прежние программы социальной помощи и профессиональной помощи ее получателям на новую программу «Временная помощь нуждающимся семьям». Эта федеральная программа предоставила штатам право организовывать собственные программы социального вспомоществования, которые были призваны предоставлять материальную помощь нуждающимся на ограниченное время и только на условиях их привлечения к труду.

Американское правительство существенно расширило и программы переобучения работников, высвобожденных из производства в результате реструктуризации их компаний под влиянием в том числе глобальной конкуренции. За 1993—1999 гг. расходы на эти программы утроились и достигли 1,4 млрд долл. Только в 1998 г. в таких программах приняли участие более 600 тыс. человек.

Расходы американского государства на программы профессиональной подготовки и трудоустройства в 2005 финансовом году составили 5,3 млрд долл., что заметно меньше, чем в других развитых странах. В США на эти цели тратится 0,2% ВВП, а, например, в Великобритании — 0,5%, в Швеции — 3% ВВП.

Перечисленные программы, играя в целом второстепенную роль в общей системе подготовки кадров в стране, дают определенный, хотя и ограниченный, эффект. Так, после прохождения учебы по данным программам заработная плата их реципиентов повышается, как правило, на 10—15%.

Новый этап развития государственной системы профессиональной подготовки

Ключевым компонентом усилий государства по развитию рабочей силы и системы профессионального обучения является уже упомянутый Закон об инвестициях в рабочую силу, принятый в 1998 г. Он намечает первую за предшествующие 15 лет серьезную реформу государственной системы профессиональной подготовки кадров. Суть ее выражена в семи основных направлениях:

1) интеграция различных программ в целях предоставления более качественных услуг гражданам и организациям и повышения их эффективности. Предусматривается выделение соответствующих средств штатам и открытие по всей стране специализированных центров, оказывающих услуги по профессиональной подготовке, трудоустройству, тестированию и консультированию (уже открыто более 1000 таких центров, действует Американский банк рабочих мест, страницу которого в Интернете ежемесячно посещает 6 млн пользователей);

2) обеспечение всех желающих детальной информацией о государственных программах и возможностях профессиональной подготовки, оценка эффективности этих программ;

3) распространение основных предоставляемых услуг по профессиональной подготовке и трудоустройству среди всех категорий потенциальных получателей;

4) усиление ответственности и отчетности штатов и местных органов власти за эффективность использования выделяемых федеральных средств;

5) повышение роли местных общественных организаций и бизнеса, образование на местах советов по инвестициям в рабочую силу;

6) обеспечение гибкости в принятии решений по тем или иным вопросам профессионального образования и трудоустройства на местном уровне;

7) уделение особого внимания программам профессиональной подготовки и ориентации молодежи.

Бюджет 2007 финансового года предусматривал выделение примерно 5 млрд долл. на программы в сфере занятости.

Согласно названному Закону федеральное правительство учреждает партнерства с 48 штатами по организации центров переподготовки, которые призваны предоставить под одной крышей широкое разнообразие образовательных программ нуждающимся. Закон требует, чтобы в таком центре предоставлялись и другие услуги: поиск работы, страхование безработицы, профессиональная реабилитация.

Все сказанное свидетельствует о стремлении американского государства и далее усиливать свою роль в развитии образования, об осознании его приоритетного значения для общественного развития в XXI в. Основными направлениями совершенствования системы образования в США в современных условиях становятся улучшение качества подготовки кадров во всех ее звеньях, их приспособление к требованиям научно-технического прогресса, к изменившимся условиям глобальной конкуренции. В этом заключается существенное отличие современной ситуации в сфере образования от ситуаций в предшествующих периодах, когда основной упор делался на расширение сети образовательных учреждений и реализацию социального права на получение образования.

Выводы

1. В США сформировалась высокоразвитая система образования, состоящая из нескольких звеньев. Она включает в себя высшую и среднюю школу, государственные профессиональные учебные заведения, учебные заведения частных компаний, подготовку кадров на рабочих местах. Только на формальное образование (высшее и среднее) расходуется около 8% ВВП страны, в данной сфере занято в совокупности не менее 6 млн человек.
2. Первым базисным элементом системы образования в США является среднее образование. Это около 132 тыс. средних школ, в том числе 99 тыс. государственных и 33 тыс. частных, в которых обучается более 55,3 млн школьников. По многим параметрам американская средняя школа заметно отличается от зарубежных аналогов: нет единых стандартов и методов обучения по всей стране, выше роль в организации учебного процесса общественных организаций и родителей.
3. Основными направлениями реформ средней школы являются улучшение качества обучения, совершенствование подготовки пе-

дагогических кадров, изменения в содержании обучения в пользу академических знаний, точных и естественных наук, повышение технической оснащенности школ на базе современной информационной техники, прежде всего компьютеров.

4. Одно из центральных звеньев системы образования США составляют высшие учебные заведения. Их в стране около 4470 (1670 частных и 2800 государственных), в которых обучается более 20 млн студентов. При этом особую роль в системе высшего образования играют так называемые исследовательские университеты (более 235), где помимо высокого качества обучения присутствуют широкомасштабные научные исследования.
5. В число все еще имеющих проблем высшей школы следует включить относительно низкое качество обучения во многих, особенно государственных, вузах, высокую стоимость обучения, меньший охват системой высшего образования представителей этнических меньшинств (прежде всего испаноязычных американцев и афроамериканцев), нехватку преподавателей в ряде научно-технических дисциплин.
6. Подготовка кадров в частных компаниях представляет собой важный элемент американской системы образования. По оценкам, расходы на эти цели превышают 100 млрд долл., программы в области подготовки кадров имеют $\frac{2}{3}$ крупных американских компаний. Основные направления образования в компаниях — адаптация к новым технологиям, новым формам организации труда, ликвидация «функциональной неграмотности».
7. Важную роль играет также государственная система профессиональной подготовки кадров. В настоящее время она осуществляется в соответствии с принятым в 1998 г. Законом об инвестициях в рабочую силу и ориентирована в основном на программы профессиональной подготовки молодежи и лиц, потерявших работу.

Контрольные вопросы и задания

1. Какова структура системы образования в США?
2. Как строится система школьного образования в США?
3. Как строится система высшего образования в США?
4. Охарактеризуйте основные проблемы средней школы в США.
5. Назовите основные проблемы высшей школы в США.
6. Каковы масштабы и организация профессионального образования в частном бизнесе?
7. На что ориентирована система государственного профессионального образования?

13

Военно-промышленный комплекс

13.1. Этапы развития / 13.2. Собственность и управление / 13.3. Принципы географического размещения предприятий / 13.4. Интернационализация и транснационализация / 13.5. Мобилизационная готовность экономики / 13.6. Лоббирование, злоупотребления и неэффективность / 13.7. Военные отрасли экономики

Военно-промышленный комплекс (ВПК) состоит:

- из органов, ответственных за планирование военных разработок и производства, управление ими и распределение ресурсов;
- из организаций, осуществляющих научные исследования в военных целях, разработку, испытания, контроль качества, производство, авторское сопровождение, обучение эксплуатации, обслуживание, утилизацию систем вооружения, боевой и специальной техники и предметов снабжения.

В главе дан исторический обзор развития ВПК США с Первой мировой войны до наших дней, проведен анализ географических и институциональных факторов в ВПК и представлен отраслевой обзор современного ВПК США.

13.1. Этапы развития

От остальных межотраслевых комплексов ВПК отличается высокой цикличностью с положительной реакцией на периоды международной и политической нестабильности. Кроме того, изменения в номенклатуре и объеме выпуска продукции тесно связаны с эволюцией военной доктрины.

На протяжении XX и начала XXI в. США располагали колоссальным экономическим потенциалом, применявшимся в рамках двух стратегий: во-первых, количественное превосходство при равном или ненамного худшем качестве техники; и во-вторых, создание одновременно количественного и качественного (на одно-два поколения) превосходства. В первой половине XX в. Соединенные

Штаты часто пренебрегали перспективными научными исследованиями, обнаруживали свое отставание и были вынуждены его наверстывать всеми способами. Со второй половины XX в. США интегрировали науку в ВПК и удерживали военно-техническое лидерство. Несмотря на превосходство в ресурсах и легендарную «американскую организованность», планирование, управление и контроль военной промышленности США были зачастую далеки от идеальных.

Индустриальный этап (Гражданская война — 1930-е)

Становление США как мировой империалистической державы связано с развитием военного флота, получавшего непропорционально высокую долю политического внимания, талантливых инженеров, способных администраторов и ресурсов. В 1887 г. была начата успешная программа обновления флота на стальные суда¹. ВМС оказались впереди армии в области мобилизационной подготовки: в 1915 г. морской министр Дж. Дэниелс создал Военно-морской консультативный совет с участием представителей профессиональных обществ. При этом совете организовали Комитет промышленной готовности, к сентябрю 1916 г. собравший сведения от 20 тыс. предприятий об их потенциале. Тогда же был создан Совет по морскому транспорту с полномочиями организовывать постройку судов торгового флота.

До 1916 г. США не вкладывали ресурсов в сухопутные войска; их доктрина безнадежно устарела. Американские изобретатели автоматического стрелкового оружия (Х. Максим, Дж. Браунинг, А. Льюис) не имели успеха на родине и уезжали в Европу.

Американские экспедиционные силы в Первой мировой войне во главе с некомпетентным генералом Дж. Першингом были полностью оснащены французской и английской артиллерией и авиатехникой и всего лишь на $\frac{1}{3}$ вооружены пулеметами производства США. При вступлении в войну у армии совсем не было ни проти-

¹ К 1908 г. США были гордым обладателем 25 додредноутных линкоров. С 1909 по 1922 г. (до Вашингтонского морского договора) были построены еще 22 современных линкора. В 1890 г. инженер Хэйуорд Харви на Вашингтонской военно-морской верфи применил процесс цементации для создания «гарчевеской брони», превосходившей имевшиеся аналоги на 15–20%. На американских кораблях находили применение конструктивные и доктринальные новшества. Так, в 1910 г. на линкоре «Делавэр» впервые был установлен гидрокомпас системы Сперри, а 14 ноября того же года был осуществлен первый в мире взлет аэроплана с военного корабля (крейсера «Бирмингем»), хотя ко вступлению США в Первую мировую войну в морской авиации было всего 54 самолета.

вогазов, ни запасов отравляющих газов. Только в ноябре 1917 г. США начали строить крупнейший (10 тыс. занятых) арсенал по производству отравляющих газов в Эджвуде, Мэриленд, и менее чем за год ввели его в строй, но к этому моменту уже было заключено перемирие. Тем не менее именно тогда в Американском университете в Вашингтоне, округ Колумбия, была организована лаборатория из 1700 ученых-химиков, не только сумевшая разработать методы крупномасштабного выпуска иприта, но и создавшая более летальный и нестойкий¹ люизит (для его производства был построен секретный завод в Виллоуби, Огайо). Построенный по заказу Г. Форда за пять месяцев революционный вертикально интегрированный завод на Руж-Ривер для серийного выпуска противолодочных катеров не выполнил своей задачи и вместо 112 катеров за 1918 г. произвел всего семь.

Хотя в 1915 г. Национальная академия наук сформировала Национальный исследовательский совет для координации НИОКР на военные темы, его эффективность была ниже, чем у аналогичных организаций в Британии и Германии, а интеграция с промышленными корпорациями практически отсутствовала.

Мобилизационные приготовления в США почти привели в 1917 г. транспортную систему Восточного побережья к коллапсу; система управления военной экономикой во главе с финансистом Б. Барухом оказалась неспособной, несмотря на колоссальные по тем временам затраты, развернуть производство самолетов в достаточном количестве и танков — вообще: выпуск гражданских автомашин продолжался всю войну. Представители отраслевых концернов на «один доллар в год» служили в Совете по военным отраслям и одновременно приносили своим компаниям миллионы долларов прибыли.

Послевоенное стремление научиться на прошлых ошибках (в том числе принятый в июне 1920 г. Закон о национальной обороне) не привело к повышению готовности экономики к следующей войне².

¹ Применимый для наступательных действий.

² Сначала вооруженные силы безосновательно полагали, что смогут управлять мобилизацией индустрии через офицеров, прошедших однократный 10-месячный курс переподготовки в Армейском промышленном колледже. Затем, к 1930—1933 гг., при создании Планов мобилизации промышленности не было предусмотрено ни постоянного сбора статистики, ни политической возможности снабжения союзников. Только в 1934 г., после специального сенатского расследования, был создан Национальный совет по контролю над промышленностью боеприпасов.

13.1. Этапы развития

В межвоенный период ВПК США создал три системы оружия, которые не подверглись всестороннему критическому анализу и не были испытаны на практике. Вторая мировая война продемонстрировала фундаментальные дефекты в планировании жизненного цикла этих систем.

Дальняя бомбардировочная авиация с прицелом Нордена

Военные и политики, вплоть до президента США, слепо полагались на эффективность и точность бомбардировки обычными авиабомбами с горизонтального полета и потратили на оснащение авиапромышленности и серийное производство армады В-17, В-24, В-29 большую часть ресурсов нации. Ни в противокорабельной роли, ни в стратегических бомбардировках эта система на существовавшем в то время техническом уровне себя не оправдала.

Торпедное оружие ВМС

Вершина неэффективности в истории ВПК США — кризис торпедного оружия в 1941—1943 гг. В 1923 г. Ньюпортская торпедная станция получила законодательную монополию на разработку и испытания торпед. За все 18 лет до вступления США во Вторую мировую войну ни разу не были проведены стрельбы боевыми торпедами. В течение двух военных лет возможности подводных сил США наносить удары по коммуникациям Японии были подорваны, так как торпеды либо проходили глубже цели, либо не взрывались, либо топили саму подводную лодку.

Бронетанковая техника

Армия одновременно устанавливала требования и осуществляла проектирование средних танков¹. Затормозив разработку тяжелых танков, не пользуясь данными технической разведки, полагаясь для противотанковой обороны на слабо бронированные «истребители танков», руководство армии поставило войска союзников в Западной Европе на грань катастрофы, от которой их спасли численное превосходство и авиационная поддержка.

¹ Рок-Айлендский арсенал на реке Миссисипи (между штатами Айова и Иллинойс) занимался проектированием и мелкосерийным производством танков. Талантливый инженер и изобретатель Дж. У. Кристи, чьи проекты стали основой для последующей разработки в Советском Союзе танка Т-34, не смог переломить сопротивление военного министерства США, и Рок-Айленд остался единственным конструкторским бюро.

Научно-техническая революция в ВПК (1940-е — 1980-е)

США подошли ко Второй мировой войне с заказчиками (государственным аппаратом и вооруженными силами), не готовыми к восприятию радикальных изобретений и открытий. В отличие от Британии и Германии в США прорывные военно-научные проекты появлялись под сильным внешним давлением (за исключением радиолокации). В ходе войны наука сыграла решающую роль в четырех «суперпроектах», выработавших у заказчиков интерес к интеграции науки в ВПК:

- 1) создание атомной бомбы¹ (Манхэттенский проект);
- 2) разработка и производство радаров сантиметрового диапазона («Радиационная лаборатория» в Кембридже, Массачусетс)²;
- 3) разработка и производство дистанционного радиовзрывателя «Ви-Ти»³;
- 4) внедрение статистического контроля выпуска боеприпасов и техники⁴.

Перевод экономики на военный лад был начат с опозданием из-за выборов 1940 г., а его проведением занималось слишком много ведомств. Несмотря на это, было централизовано установление приоритетов в снабжении (по совету Б. Баруха) и распределение редких материальных ресурсов между производством целых систем вооружения (в том числе всех субподрядчиков). Из руководителей мобилизационного процесса во время войны можно выделить двоих: У. Кнудсена из «Дженерал Моторс», сыгравшего важную роль в привлечении

¹ Рекомендованное введение в историю атомного проекта: *Rhodes R. The making of the atomic bomb. Simon & Schuster. 1988.*

² Радиационная лаборатория была фактически проектом выдающегося физика-экспериментатора и изобретателя миллионера Альфреда Лумиса. Без его финансирования, покрывшего начальные расходы, и без получения от англичан резонаторного магнетрона, на порядок превосходившего американские генераторы микроволн. США не смогли бы поставить радиолокационную технику на самолеты и добиться качественного перелома в противолодочной борьбе в Атлантике уже в 1943 г. Рекомендованное чтение: *Brown L. A radar history of World War II: technical and military imperatives. CRC Press, 1999.*

³ Миниатюрный дистанционный радиовзрыватель разрабатывался по английской концепции лабораторией во главе с физиком М. Туве. К концу войны 112 фирм произвели 22 млн взрывателей.

⁴ Четвертый «суперпроект» возник из передового опыта контроля качества продукции «Белл Телефон Лэбс», который У. Шухарт, У. Деминг, С. Уилкс, Ф. Мостеллер и другие статистики передали вооруженным силам. В сочетании с работой групп по исследованию операций по совершенствованию на научной основе доктрины и тактики авиации и флота этот «суперпроект», несопоставимо меньший атомного и радарного по расходам, способствовал проникновению научного подхода в среду конечных пользователей военной продукции. Выходцем из этих групп был Р. Макнамара (министр обороны в 1961—1968 гг.), включивший системный анализ в планирование закупок в ВПК.

автомобильной промышленности в военное производство, и Дональда Нельсона из торговой фирмы «Сирс & Рёбак», принесшего в хаос военно-экономической бюрократии систематизацию, статистику и централизацию. В отличие от Первой мировой войны во Вторую мировую в США был установлен контроль за ценами. Сокращение производства автомашин для гражданских целей началось за неделю до вступления США в войну. Так как США планировали стратегическое воздушное наступление на Германию с «запасным» вариантом в виде вторжения в Европу с воздушной поддержкой¹, высокий приоритет был отдан производству бомбардировщиков.

За исключением гигантского завода в Уиллоу Ран, Мичиган («Форд»), заводов в Линдене и Вест-Трентоне, Нью-Джерси («Дженерал Моторс»), автомобильная промышленность не смогла приспособиться к потребностям авиасборочного производства². Тем не менее автопром США широко участвовал в производстве авиадвигателей.

Военная индустриализация не была полностью продуманной и организованной. Население заводских городов преследовали жилищные и социальные проблемы³.

Для увеличения производства была создана Корпорация по оборонным заводам, строившая заводы за счет государства и передававшая их частным фирмам в управление. С учетом уязвимого положения большей части заводов на двух побережьях новые мощности должны были располагаться внутри страны. В 1943 г. США потратили на инвестиции в объекты военной промышленности и военные базы более 30% ВВП (с 1940 по 1945 г. в ценах 2011 г. затраты составили 2,530 трлн долл.)⁴. Из средств бюджета было соз-

¹ Директивы AWPД-1, -4, -42.

² Необходимость останавливать линию для внесения незапланированных конструктивных изменений, несовместимость авиационных (для алюминия) и автомобильных (для стали) штампов и оснастки, меньшие допуски в производстве самолетов, слишком узкие сборочные линии в автопроме.

³ Так, на крупнейшем (43 тыс. занятых) авиазаводе Форда в Уиллоу Ран, Мичиган, ежемесячная текучесть персонала составляла 10%, а уровень прогулов — от 8 до 17%. В течение двух лет власти и руководство завода ничего не предпринимали для создания жилья для работников завода, железные дороги и автобусные линии перекладывали друг на друга ответственность за пассажирские перевозки. Тем не менее к 1944 г. завод выпускал один бомбардировщик В-24 в 63 минуты. В отличие от СССР, где катастрофически не хватало ресурсов для решения аналогичных проблем, в США ресурсы были, но не было предусмотрено сбалансированного расширения инфраструктуры.

⁴ Рассчитано по: U. S. Budget Historical Perspectives FY2012 (табл. 9.2) с учетом ИЦС CPI-U Бюро статистики труда.

даны или расширены более 81 авиазавода и 77 заводов по производству взрывчатых веществ, пороха и боеприпасов¹.

После Второй мировой войны в общем числе гражданских концернов резко увеличилась доля компаний и подразделений, специализирующихся на выпуске продукции военного назначения. Хотя расходы на ВПК «циклически» и компании были вынуждены сокращать численность персонала по окончании программ, это нередко помогало продвижению лучших методов организации НИОКР и производства, а также технологий².

На крыльях победы антигитлеровской коалиции в войне США предприняли чрезвычайные усилия по сбору в Германии и Японии и перевозке через океан документации, образцов, оборудования, ученых и инженеров, работавших над проектами с опережением США на 5—15 лет. Десятки нововведений³ были включены в арсенал Америки, хотя потребовались годы и даже десятилетия, чтобы довести их до постановки на вооружение. В отличие от СССР, впоследствии вынужденного репатриировать немецких ученых, США смогли интегрировать в свой ВПК целые коллективы (особенно значима группа во главе с энтузиастом ракет В. фон Брауном).

В июле 1945 г. В. Буш, возглавлявший во время войны Национальный совет по оборонным ресурсам и Управление научных исследований и разработок, написал доклад президенту Трумэну, выступив за создание гражданской организации с правом выдавать гранты на НИОКР, в том числе военного назначения. Такое ведом-

¹ Ключевым ограничением для ВПК США во Второй мировой войне была выплавка стали — с 1939 по 1944 г. она возросла всего на 34%; каучук и медь также были в дефиците. Несмотря на потребности цветной металлургии и Манхэттенского проекта, США не пришлось увеличивать выработку электроэнергии более чем на 26%. Добыча бокситов к пику в 1943 г. возросла по сравнению с 1939 г. в 16,6 раза, хромовых руд к 1944 г. — в 40 раз, марганцевых к 1944 г. — в 7,5 раза, железной руды к 1943 г. — в 2 раза. (Рассчитано по: Historical Statistics of the United States. Census Bureau. Wash., D. C., 1960.) Головой выпуск взрывчатки и пороха к 1943 г. выросло по сравнению с 1939 г. в 38 раз.

² Управление многими военными заводами (кроме авиационных) было передано в руки строительных компаний, активно проявивших себя в разнообразных общественных проектах «Нового курса» Т. Рузвельта.

³ Реактивные и турбореактивные двигатели, баллистические, крылатые и зенитные ракеты, ракеты «воздух—воздух», управляемые бомбы, новейшие алгоритмы наведения, реактивные истребители и бомбардировщики, достижения в аэродинамике и авиационной медицине (в том числе полученные в концентрационном лагере «Дахау»), авиационное пушечное вооружение, инфракрасные сенсоры, танки, способы отливки и рецепты взрывчатых веществ, рецепт получения синтетического топлива по методу Фишера—Тропша, нервно-паралитические отравляющие вещества, бактериологическое оружие от японского подразделения 731 и многое другое.

ство (Национальный научный фонд) было создано в 1950 г. В 1951 г. был учрежден Консультативный комитет по науке под эгидой Управления военной мобилизации.

В декабре 1945 г. на заводе компании «Дуглас Эйркрафт» в Санта-Монике, Калифорния, начал работу «Проект РЭНД», в 1948 г. превратившийся в независимую «РЭНД Корпорэйшн», вобравшую в себя талантливых математиков, экономистов, химиков, инженеров, физиков, психологов и выпустившую тысячи высококлассных научных отчетов. Когда Р. Макнамара пришел в Пентагон, Ч. Хитч и А. Энтховен¹ из «РЭНД» стали его ближайшими помощниками. Дж. Шлезингер, министр обороны США в последней администрации Никсона, также пришел из «РЭНД».

Только как реакция на запуск Советским Союзом первого и второго спутников в 1957 г. советники по науке были переведены в Белый дом и получили непосредственный доступ к президенту Эйзенхауэру. Особенно важным было создание в 1958 г. научной организации-грантодателя в Пентагоне — Агентства по перспективным исследовательским проектам (АРПА, сейчас — ДАРПА). Для обеспечения кадрового потенциала для научной революции в ВПК в 1956 г. был создан Комитет по изучению физических наук при Массачусетском технологическом институте, занявшийся реформой школьного образования по физике. К 1960 г. из выдающихся ученых была сформирована консультативная группа JASON, готовящая для правительства научно-технические решения междисциплинарного характера.

«Холодная война» вместе с подозрительностью о намерениях вероятного противника, усилиями технической разведки и вспыхивавшими на периферии «горячими войнами» создали остроконкурентную среду, стимулировавшую выдачу тактико-технических заданий на разработку систем, дающих качественное превосходство над еще не развернутыми системами другой стороны. Чтобы уйти от технологического риска, возникающего при зависимости от одной системы или одного разработчика, и США, и СССР поддерживали внутреннюю конкуренцию между подрядчиками. США в отличие от СССР стремились сократить дублирование при серийном производстве для снижения затрат на эксплуатацию разнородных систем.

¹ Именно Энтховен способствовал созданию в Министерстве обороны Управления системного анализа.

С 1945 по 1991 г. США финансировали сотни разнообразных «прорывных» научно-технических проектов, нацеленных на завоевание и удержание превосходства над СССР в информационной сфере, стратегических и обычных вооружениях. Многие из этих проектов оказались невыполнимыми при имевшихся на тот момент технологиях и прогрессе в ВПК другой стороны, из-за неэффективного руководства или постоянной смены требований заказчика поглощали гораздо больше времени и ресурсов, чем запланировано. США сохранили появившееся в период Второй мировой войны разделение между открытыми для Конгресса и «черными» проектами и увеличили число последних (чаще всего относящихся к сбору разведанных¹).

Адаптация после «холодной войны» (1992—1998)

Конец конфронтации с Советским Союзом, распад Организации Варшавского Договора, коллапс СССР и долгосрочное ослабление военного потенциала России привели к следующим результатам:

- США сократили финансирование военных расходов (без учета «черных» программ) — в ценах 2011 г. с послевоенного пика 558,4 млрд долл. в 1987 г. до минимального за 18 лет значения 370,1 млрд долл. в 1998 г.;
- в связи с уменьшением угрозы рубежные даты по многим перспективным программам были передвинуты на более поздние сроки;
- из-за замедления военных НИОКР в России скорость наверстывания технологического разрыва с США в 1988—1995 гг. уменьшилась, отдаляя тем самым необходимость планового перевооружения США;
- возросшая открытость России создала для США шанс получить часть технологий, по которым у СССР существовало качественное преимущество.

Вторым по важности сдвигом была информационная революция 1990-х гг.:

- продолжающееся удешевление вычислительных мощностей, компьютерной памяти и, как следствие, компьютерной техники;
- быстрый рост сетей Интернет;
- рост пропускной способности коммерческой спутниковой связи.

¹ Часть «черных» программ, не обремененных бюрократическим надзором (и надзором Конгресса), смогла избежать перерасхода времени.

Многие компании в ВПК в период «холодной войны» получали свой доход от работы по контрактам трех видов вооруженных сил и нескольких спецслужб; проигрыш одного контракта не означал, как правило, ухода с рынка — оставались другие виды вооруженных сил и другие контракты. Из-за увеличения технической сложности систем, срока их разработки (в том числе по требованиям заказчика) и планируемой продолжительности жизненного цикла системы (вместе с модернизациями) цена поражения росла. Закон Голдуотера—Николса 1986 г., создавший возможности для организации межвидовых программ закупок и позволивший проводить закупки, скажем, истребителя-бомбардировщика пятого поколения для ВВС, морской пехоты и ВМС по одному контракту, поднял ставки еще выше. Ранее, когда доминирующие технические и конструктивные решения во многих сегментах ВПК еще не устоялись, параллельные и перекрывающиеся разработки велись для снижения технологического риска. В конце 1980 — начале 1990-х гг. в самом динамичном и дорогостоящем сегменте (авиационной промышленности) доминирующий набор технологий был очевиден. Сокращение финансирования ВПК, казавшееся из-за пророчеств о «конце истории» постоянным, высокие накладные расходы при поддержании излишних мощностей, сдвиг всех сроков «вправо» поставили фирмы и государство в необычную ситуацию — вероятной ценой потери одного контракта стал дезорганизованный выход из отрасли.

В 1993 г. бывший тогда заместителем министра обороны Уильям Перри¹ объявил директорам оборонных фирм о необходимости консолидации (слияния компаний) при полной государственной поддержке, включая защиту от антимонопольного преследования (если хотя бы две фирмы обеспечивают каждый сегмент) и отнесение расходов на консолидацию на счет себестоимости (т.е. налогоплательщиков). В течение последующих 10 лет корпорации ВПК охватила волна поглощений и слияний: вертикальных, горизонтальных и даже конгломератного типа², хотя некоторые из планировавшихся слияний (например, «Локхид Мартин» и «Нортроп Грумман», и «Ханиуэлл» и «Дженерал электрик») были остановлены антитрестовскими органами США или ЕС.

¹ Фактическим идеологом консолидации ВПК считается Ж. Генслер, при министре обороны У. Коэне работавший заместителем министра по закупкам, технологии и снабжению, а до того — заместителем помощника министра обороны по закупкам.

² В не связанных ничем, кроме общности потребителя — государства, сегментах.

13. Военно-промышленный комплекс

Таблица 13.1. Консолидация генеральных подрядчиков в ВПК

Фирма	Год слияния (покупатель)	Фирма	Год слияния (покупатель)
Современный генеральный подрядчик — <i>Boeing Co.</i>		Современный генеральный подрядчик — <i>Northrop Grumman</i>	
Hughes Electronics	1999 (Boeing Co.)	Newport News	2001 (Northrop Grumman)
Jeppesen Sandersen	1998 (Boeing Co.)	Aerojet General	2001 (Northrop Grumman)
Argo Systems	1986 (Boeing Co.)	Comptek	2000 (Northrop Grumman)
Boeing Co.		Ryan Aero	1999 (Northrop Grumman)
Rockwell Aerospace	1996 (Boeing Co.)	UTC Norden Sys	1994 (West ESG)
McDonnell Douglas	1997 (Boeing Co.)	West. ESG	1996 (Northrop Grumman)
Hughes Helicopters	1986 (McDonnell Douglas)	Vought (LTV)	1995 (Northrop Grumman)
Современный ген. подрядчик — <i>Raytheon</i>		Grumman	1994 (Northrop Grumman)
TI Defense Electronics	1997 (Raytheon)	Northrop	1994 (Northrop Grumman)
CTAS	1996 (Raytheon)	Logicon	1997 (Northrop Grumman)
E-Systems	1995 (Raytheon)	DPC Tech	1999 (Northrop Grumman)
Raytheon		Fed. Data Corp.	2000 (Northrop Grumman)
Magnavox	1995 (Hughes Aircraft)	Litton	2001 (Northrop Grumman)
Hughes Aircraft	1997 (Raytheon)	TRW	2002 (Northrop Grumman)
GD Missiles	1992 (Hughes Aircraft)		
CAE Link	1995 (Hughes Aircraft)		
Современный генеральный подрядчик — <i>Lockheed Martin</i>		Современный генеральный подрядчик — <i>General Dynamics</i>	
GD Aircraft	1993 (Lockheed Martin)	Motorola Intgd. Info.Sys.	2001 (General Dynamics)

13.1. Этапы развития

Окончание табл. 13.1

Фирма	Год слияния (покупатель)	Фирма	Год слияния (покупатель)
Sanders	1986 (Lockheed)	Primex	2000 (General Dynamics)
Lockheed	1994 (Lockheed Martin)	Gulfstream	1999 (General Dynamics)
Martin Marietta	1994 (Lockheed Martin)	Ceridian Computing	1998 (General Dynamics)
Gould Ocean Sys.	1987 (Martin Marietta)	Bath Iron Works	1995 (General Dynamics)
GE Aerospace	1993 (Martin Marietta)	General Dynamics	
RCA	1986 (GE Aerospace)	LMT Def. Sys. & Arm. Sys.	1996 (General Dynamics)
GD Space	1993 (Martin Marietta)	NASSCO	1998 (General Dynamics)
Loral	1996 (Lockheed Martin)	GTE Gov't Systems	1999 (General Dynamics)
Goodyear Aerospace	1987 (Loral)	Galaxy Aerospace	2001 (General Dynamics)
Fairchild Weston	1989 (Loral)	Santa Barbara	2001 (General Dynamics)
Honeywell-ED	1990 (Loral)	GM Defense	2003 (General Dynamics)
Ford Aerospace	1990 (Loral)		
Librascope	1991 (Loral)		
LTV Missiles	1992 (Loral)		
IBM Fed. Systems	1993 (Loral)		
Unisys Defense	1995 (Loral)		
COMSAT	1998 (Lockheed Martin)		

Источник: Creating an Effective National Security Industrial Base for the 21st Century. Report of the Defense Science Board Task Force on Defense Industrial Structure for Transformation. Office of the Under Secretary of Defense for Acquisition, Technology, and Logistics. July 2008. Wash., D. C. P.23.

Ретроспектива показывает, что консолидация породила больше проблем для США, чем решила, потому что поводы для нее исчезли, а сама консолидация необратима. Сокращение расходов на

13. Военно-промышленный комплекс

ВПК прекратилось в 1998 г. — с интервенцией НАТО на Балканах, продолжением на низком уровне интенсивности «карательных» действий против Ирака и, самое главное, усилением работ по ПРО. В США в отличие, к примеру, от СССР гораздо выше географическая и отраслевая мобильность рабочей силы, и исторически по завершении одной программы часть инженеров увольнялась и находила работу в другом месте и, возможно, на другом побережье — то же самое произошло в 1990-е гг. Падение расходов в 1990-е гг. было в абсолютном выражении не таким глубоким, как во многих предшествующих низших точках «цикла» в ВПК (табл. 13.2).

Таблица 13.2. Занятость в военной промышленности (1977—1996), млн человек

Занятость	1977	1987	1996
Прямая	0,930	1,997	1,180
Косвенная	0,722	1 548	0,943
Итого	1,652	3,545	2,123

Источники: Thomson A. Defense-related employment and spending, 1996—2006 // Monthly Labor Review. July 1998. P. 15.

Объединенные в концерны лаборатории и предприятия сосредоточили в своих руках большую рыночную власть, особенно когда подразделение корпорации выигрывало тендер на оказание услуг по системному анализу проекта, в котором в качестве разработчика или производителя могло выступать другое подразделение той же фирмы. Для того чтобы поставить преграды на пути такого конфликта интересов, Министерство обороны вместе с антимонопольными органами было вынуждено вводить «брандмауэры», заставляя персонал, отвечающий за соблюдение режима секретности, не допускать распространения информации между подразделениями. Консолидация привела к снижению собственных расходов на НИОКР компаний и устранила целый ряд фирм «второго эшелона», где работали компетентные инженеры и ученые, в предшествовавшие десятилетия часто выдвигавшие на конкурсах нетрадиционные проекты.

Открытость России привела к перетоку технологий военного и двойного назначения в США в форме отчетов по грантам многочисленных организаций-грантодателей (INTAS, CRDF, МНТЦ), совместных проектов и предприятий (табл. 13.3). Большая часть этого потока приходилась на атомную промышленность. В США

13.1. Этапы развития

из России были вывезены термоэлектрический ядерный реактор «Топаз-2», размещаемый на спутниках (1992), зенитные ракеты С-300ПМ (1994). Бывшие страны Варшавского Договора предоставили США для изучения все системы вооружения и военной техники производства СССР. Часть образцов пополнила коллекции на полигонах, наибольшее влияние на разработки в США оказала полученная от ФРГ ракета «воздух—воздух» Р-73, использованная для совершенствования «Sidewinder AIM-9X».

Таблица 13.3. Численность сделок по передаче технологии из России в 1991—1997 гг.

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
< 100	> 3213	> 2300	> 2683	> 282	> 571	> 878

Источники: расчеты автора (см.: Рей А. И. Критический экспорт и экспортный контроль в России. М.: ПИР-Центр, 1998).

Революционные изменения в микроэлектронике и коммуникационной технике стали обоснованием для далеко идущих реформ в практике государственных закупок — переходе на коммерческие стандарты, приобретение продукции COTS (Commercial Off-the-Shelf) по рыночным ценам без проведения тендеров. Переоснащение сотен тысяч компьютеров и объединение их в глобальные сети разной степени защиты на основе используемых в сетях Интернет протоколов на долгие годы стало еще одним отраслевым сегментом ВПК.

Тенденции развития и противоречия в начале XXI века

ВПК с 2001 г. помогает Соединенным Штатам вести одновременно глобальную войну и одностороннюю гонку вооружений. Глобальная война с асимметричным, технологически слабым противником, который пытается раствориться среди гражданского населения, вкуче с информационно-телекоммуникационной революцией породила синтез всех национальных, оперативных и тактических средств разведки и почти всего спектра ударных возможностей в глобальный разведывательно-ударный комплекс.

Гонка вооружений направлена на устранение уязвимости континентальной части США и экспедиционных сил за рубежом от баллистических и крылатых ракет. Эта долговременная, крайне дорогостоящая задача технологически выполнима и влечет за собой резкий рост политического влияния США из-за исчезновения у ядерных держав возможности сдерживания США.

13. Военно-промышленный комплекс

Мы можем выделить следующие тенденции.

1. Планирование военного производства отставало от потребностей вооруженных сил в военной и специальной технике в условиях боевых действий¹.

2. Рост доли агентств разведывательного сообщества в бюджете и перекалывание на них перманентного ведения боевых действий подготавливают почву для дублирования заказов и неэффективности (из-за высокой секретности многих программ и отсутствия действенной координации).

3. Аутсорсинг многих функций, которые раньше выполняли военнослужащие и сотрудники специальных служб: частные подрядчики охраняют конвои, занимаются пытками задержанных и заключенных, управляют беспилотными летательными аппаратами (кроме момента нанесения удара) и т.д. В результате большая часть военных закупок приходится на услуги (к 2004 г. их доля перешла за 60%). После прихода к власти Б. Обамы в 2009 г. была предпринята попытка обратить вспять эту тенденцию. Данные о распределении заказов между крупнейшими поставщиками представлены в табл. 13.4.

Таблица 13.4. Крупнейшие подрядчики Министерства обороны, энергетики и внутренней безопасности в 2011 финансовом году

Подрядчик	Доля в закупках, %	Подрядчик	Доля в закупках, %
Lockheed Martin	12,35	SAIC	1,78
Boeing	6,41	Oshkosh	1,56
General Dynamics	6,01	Bechtel Group	1,43
Northrop Grumman	4,63	Huntington Ingalls Ind.	1,22
Raytheon	4,45	URS Corporation	1,20
United Technologies	2,31	Computer Sciences Corp.	1,12
L-3 Comm's Hldgs	2,21	ITT	1,11
BAE Systems Plc	2,12	HUMANA	1,09

Источник: Top 100 Federal Contractors in FY 2011, Federal Contracting Data System — New Generation.

Примечание. В данных не учтено финансирование «черных программ». В таблицу включены все подрядчики с долей более 1%.

¹ В Ираке и Афганистане это касалось прежде всего броневое оснащение и иных средств защиты от подрыва фугасов в результате расширения партизанской войны.

13.2. Собственность и управление

4. Консолидация военной промышленности и аутсорсинг ведут к увеличению рисков монополистической неэффективности, коррупции и иных злоупотреблений, потери институционального опыта и квалифицированных кадров.

5. Упрощение закупок и «срезание углов» бюрократического и технического характера для скорейшего введения новых систем в опытную эксплуатацию часто вызывает дорогостоящие переделки почти нефункциональных систем.

13.2. Собственность и управление

Жизненный цикл систем вооружения, военной и специальной техники включает в себя несколько стадий и функциональных частей, для каждой из которых заказчик должен принять решение: делать самому или отдать внешнему подрядчику? Если делать самому, то доверить это военным или гражданским специалистам? После того как для конкретной стадии жизненного цикла эти решения стали известны, необходимо знать, какую иерархию подчинения, контроля, информирования организовать, какой уровень конкуренции должен быть в закупках и допустимо ли дублирование усилий на отдельных стадиях.

У программ в ВПК существуют внешние эффекты и динамические ограничения, для которых целесообразно располагать ответами на следующие вопросы:

- если сейчас нет мощностей для производства или испытаний изделий, кто должен вкладывать в их создание средства;
- как должны быть организованы права собственности на эти объекты и кто может принять решение о ликвидации мощностей;
- какие резервы мощностей надо поддерживать и кто будет за это платить;
- в какие сроки необходимо расконсервировать мощности;
- можно ли использовать интеллектуальную собственность и мощности, за которые платило государство, для получения выгоды другими субъектами;
- кто должен отвечать за загрязнение окружающей среды?

Выполнение всех функций в рамках военного ведомства в одних условиях приводит к позорной неудаче, как в случае с «торпедным кризисом» 1941—1943 гг., в других же условиях вполне удовлетворительно (в производстве и разработке артиллерийских сис-

13. Военно-промышленный комплекс

тем). При делегировании части функций подрядчикам в действие вступает разница в мотивации (для частного подрядчика важна прибыль/рост капитализации компании, для чиновника или военного — продвижение по служебной лестнице), «вбивающая клин» между элементами одной и той же программы. Рост сложности программы и самого изделия заставляет наращивать число уровней иерархии, что создает почву для прекращения обратной связи, нарушения сроков, роста затрат и злоупотреблений. В США эта проблема решалась разными (далекими от идеала) способами — от введения представителей заказчика до найма внешних фирм-консультантов и законодательной защиты доносчиков от преследований. Были выработаны следующие шаблонные подходы:

- производство, ремонт на военном арсенале или базе хранения гражданским персоналом и военнослужащими (Government-owned, Government-operated, GOGO), в частности на отдельных особо секретных и особо опасных производствах химического¹ и биологического оружия, а также в сегментах, где заказчик опасался монополизма частных фирм;

- традиционное производство на частном заводе частным подрядчиком (Contractor-owned, Contractor-operated, COCO)²;

- производство/ремонт техники на военном заводе/базе хранения частным подрядчиком³ (Government-owned, Contractor-operated, GOCO), широко распространившееся в ходе и после Второй мировой войны;

- передача во временное пользование частному подрядчику на его завод оборудования, находящегося в государственной собственности;

- предоставление частному подрядчику доступа к уникальным объектам (испытательным стендам и т.п.), которыми владеет государство;

¹ Арсенал «Пайн Блафф» (Пайн Блафф, Арканзас) был построен в 1941 г. С 1953 по 1969 г. в арсенале производилось биологическое оружие. С 1978 по 1990 г. был местом производства бинарных ОВ.

² Выкупив у государства часть территории Хайлендского арсенала (более 100 км² со всей инфраструктурой рядом с Кэмденом, Арканзас) в 1961 г., семья Браунов создала Хайлендский промышленный парк и сдает его в аренду компаниям, работающим на ВПК.

³ Арсенал «Роки-Маунтин» (Коммерс-Сити, Колорадо) был построен в 1942 г. для производства нирита, люизита, белого фосфора и напалма и расширен в 1951—1953 гг. для производства нервно-паралитических газов (в северной части комплекса). Производство пестицидов частной компанией («Шелл Кемикал») на сланных в аренду мощностях южной части комплекса продолжалось до 1982 г.

13.2. Собственность и управление

- разделение заказов на разработку проектов (аванпроекта, эскизного проекта, технического проекта) и производство систем, хотя практикуется и объединение заказов в условиях низкого технического риска;

- передача некоторых функций по управлению программой сторонним консалтинговым фирмам (например, «Буз Аллен Хэмпилтон» или «САИК»), что, правда, далеко не всегда приводит к желаемым результатам;

- использование опыта сторонних консалтинговых компаний для упорядочения управления программой¹;

- выполнение функции интегратора системы непосредственно заказчиком (без выделения генерального подрядчика), как в программе разработки ракеты «Поларис»;

- создание смешанных групп (из специалистов заказчика и представителей частных фирм) для разработки отдельных изделий и систем (внутренние конфликты предотвращаются благодаря хорошим личным отношениям и (или) четкой регламентации подчинения);

- разработка в государственных лабораториях, серийное производство частными фирмами;

- выработка технического задания заказчиком, все остальное, кроме боевого применения, — частными компаниями;

- установление генерального подрядчика, несущего ответственность за всю систему в целом (предполагается, что условия контракта дают для этого достаточные материальные стимулы, а заказчику доступны методы контроля качества, графика работ и затрат ресурсов);

- объединение разработки, опытного и (по необходимости) мелкосерийного производства на одном объекте с повышенной секретностью, а также переход к опытному производству, не дожидаясь окончания разработки²;

- ликвидация негативных экстерналий предшествующих лет военного производства — загрязнения окружающей среды — Мини-

¹ Тогда как предыдущий шаблон делегирует полномочия заказчика консультанту, данный вариант позволяет держать консультанта в стороне от решений на многие миллионы долларов.

² Модель «Skunk Works» компании «Локхид», ориентированная на скорость внедрения результатов. Эта концепция получила незаслуженно высокую оценку у историков из-за того, что рассекречивание проектов велется выборочно, при этом затушевываются провалы разработчиков, а внимание публики в первую очередь сконцентрировано на успехах.

13. Военно-промышленный комплекс

стерством обороны и энергетики (проводится с начала 1980-х гг.) за счет налогоплательщиков (после исчерпания Суперфонда). Для частных подрядчиков устранение загрязнения является высокоприбыльным бизнесом¹;

- аутсорсинг функций по снабжению войск, а с началом глобальной войны после 11 сентября 2001 г. и функций комбатантов (в нарушение законов и обычаев войны). В 1985 г. армия приняла Logistics Civil Augmentation Program (LOGCAP), расширившую роль гражданских подрядчиков в выполнении функций военного персонала. ВВС и ВМС приняли аналогичные программы (соответственно AFCAP и CONCAP) в 1990-е гг.²

13.3. Принципы географического размещения предприятий

На протяжении XX и начала XXI в. детерминанты размещения заводов и объектов ВПК неоднократно менялись:

- до 1939—1940 гг. основные решения о размещении принимались автономно частными компаниями и предпринимателями;
- со Второй мировой войны до конца «холодной войны» инициатива в выборе принадлежала государству;
- в настоящее время частные компании доминируют в этом процессе, хотя государство еще в состоянии на него повлиять.

Для частных компаний в первом периоде имели значение следующие факторы, в большинстве своем способствовавшие концентрации производства:

- исторический (месторасположение фирмы, вышедшей на рынок оборонного заказа, или «материнской организации», от которой отпочковывалась новая группа предпринимателей и инженеров);
- близость к источникам сырья (сталелитейные предприятия для судостроения);
- наличие квалифицированной рабочей силы (например, в авиа- и танкостроении);
- наличие погодных условий для испытаний продукции (авиация);

¹ «ЮАрЭс Корп.», «Бектел» и СП «Бектел Парсонс» занимаются уничтожением химического оружия США. «Джейкобс Инжиниринг Груп» и «СН2М Hill Ltd.» проводят очистку загрязнений.

² Контрактная военная служба в результате войны с 2001 г. испытывает перенапряжение и кадровый голод. Для персонала подрядчиков нет жестких барьеров по возрасту и здоровью.

13.3. Принципы географического размещения предприятий

- близость к потребителям для минимизации рисков при транспортировке (взрывчатые вещества) — этот фактор в сочетании с высокими рисками при работе заводов способствовал их расщеплению.

Во втором периоде государство действовало по следующим направлениям:

- передислокация заводов в глубь страны, подальше от уязвимых побережий;

- расщепление производства по разным регионам страны, при условии соблюдения ограничения на минимально эффективный масштаб предприятия¹, для снижения нагрузки на инфраструктуру и (или) для устранения возможности поражения нескольких предприятий и поддерживающих их городских поселений одним термоядерным боеприпасом;

- создание новых заводов энергоёмких отраслей в энергоизбыточных регионах (администрация долины реки Теннесси, штата Вашингтон и т.д.);

- размещение секретных производств, полигонов и исследовательских центров в пустынных и труднодоступных регионах²;

- дублирование заказов для создания *второго источника* (в том числе во избежание рисков землетрясения в Калифорнии);

- перепрофилирование уже имеющихся (в основном построенных в ходе Второй мировой войны) производственных мощностей/баз вместо строительства новых.

С окончанием «холодной войны» и консолидацией в ВПК оставшиеся «в строю» крупнейшие корпорации занимаются стратегическим расщеплением отдельных стадий производственного процесса по разным штатам, чтобы гарантировать максимальную поддержку своих программ в Сенате и Палате представителей. Действенным рычагом изменения географии подрядчиков у государства являются решения комиссии BRAC (Base Re-Alignment and Closure) по закрытию и слиянию военных баз. В отдельных случаях

¹ В некоторых ситуациях минимально эффективный масштаб равнялся выпуску целых стран, как это было, например с «Детройтским танковым заводом» (в данном случае сравнение с Великобританией не в пользу последней). Проектировала «Детройтский танковый завод» фирма А. Кана, которая в 1930-е гг. создавала проекты танковых/тракторных/автомобильных заводов в СССР, а в 1910-е и 1920-е гг. — основных заводов Детройта.

² Нью-Мексико, Невада, Юта, Аризона, часть Калифорнии, часть Айдахо, Орегона и Колорадо.

(например, в производстве взрывчатых веществ) государство и подрядчики едины в намерении сэкономить деньги и сконцентрировать выпуск на одном-двух заводах. Вопрос о рисках больших техногенных аварий остается открытым.

13.4. Интернационализация и транснационализация

Для того чтобы иностранная компания могла стать подрядчиком по контрактам с грифом секретности, она должна удовлетворять двум требованиям: во-первых, ее производственные мощности по контракту должны располагаться в США; во-вторых, если более 50% капитала компании принадлежит иностранным лицам, расположенные в США объекты должны быть выделены в обособленную компанию, в совете директоров которой гражданам США, имеющим допуск к секретным сведениям, принадлежит большинство. Фактически это означает, что материнская компания¹ предоставляет дочерней фирме в США широкую автономию в обмен на прибыль от государственных контрактов.

Buy American Act 1933 г. предусматривает предпочтительные закупки сделанной в США продукции при превышении суммой закупки порога «микросделки». Подчиняясь реалиям, в отношении коммерческой продукции Министерство обороны отказалось от требования наличия в покупаемых товарах более чем 50% (по стоимости) компонентов, сделанных в США. Длинные перечни прочих исключений, приведенные в FAR и DFARS, свидетельствуют о том, что дух этого закона противоречит бюрократической практике. То же касается поправки Берри 1941 г., устанавливающей предпочтение для пищи, текстиля, ручного инструмента и измерительных приборов из США при закупке для нужд вооруженных сил, но не применяемой в зонах боевых действий.

В послевоенный период США несколько раз прибегали к закупке критических материалов и объектов для ВПК через подставные компании в СССР и России. Например, для производства стратегических самолетов-разведчиков SR-71A «Блэкберд» у СССР была приобретена партия титана²; в 2001—2002 гг. на Выборгской

¹ В 2011 финансовом году в списке крупнейших поставщиков Министерства обороны, энергетики и внутренней безопасности на иностранные компании приходилось не менее 8,15%.

² В настоящее время подобные ухищрения ни к чему — «Боингу» принадлежит доля в ВСМПО «Ависма».

судоверфи была построена платформа водоизмещением 50 тыс. тонн для размещения морского радара системы национальной ПРО.

Американский ВПК интегрировал лучшие образцы продукции стран НАТО и других союзников¹. На уровне отдельных компонентов существует зависимость от микросхем из-за рубежа (Япония) и оптики (Германия). Британская компания «БиЭйИ Системс» создала североамериканский филиал с советом директоров, большинство в котором принадлежит гражданам США, для работы по заказам Министерства обороны США (изначально — в подразделениях «Сэндерс» и «Тракор»).

13.5. Мобилизационная готовность экономики

Современная система мобилизационной подготовки была создана при администрации Трумэна. С 1947 по 1953 г. за мобилизационную готовность отвечал Совет по ресурсам национальной безопасности. С 1950 по 1958 г. просуществовало Управление оборонной мобилизации. В 1958 г. его переименовали в Управление гражданской и оборонной мобилизации и передали в ведение Федеральному агентству гражданской обороны (ныне — ФЕМА).

Законом об оборонном производстве 1950 г. было предусмотрено создание системы оборонных приоритетов и распределения ресурсов (Defense Priority and Allocation System). Согласно титуту 15 CFR, секция 700, существует три градации заказов: с приоритетом DX, DO, без приоритета. Все заказы с одинаковым приоритетом должны выполняться в порядке поступления.

Полномочия ведомств в чрезвычайных ситуациях предусмотрены исполнительным указом президента от 16 марта 2012 г. Этим указом утвержден Комитет по закону об оборонном производстве в составе госсекретаря, министров финансов, обороны, юстиции, внутренних дел, сельского хозяйства, торговли, труда, здравоохранения, транспорта, энергетики, внутренней безопасности, директора национальной разведки, директора ЦРУ, председателя Совета

¹ Закупаемые в Европе самолеты и вертолеты, грузовые БПЛА из Канады, производимые по лицензии танковые орудия немецкой Rheinmetall AG, стрелковое оружие бельгийской FN Herstal, противотанковые гранатометы шведской Saab Bofors Dynamics и израильской IMI и т.д.) и партнеров (лицензионные двигатели «РД-180» НПО Энергомаш (г. Химки) на ракетах-носителях Atlas V, вертолеты «Ми-17» для правительства Х. Карзая в Афганистане.

экономических советников, глав НАСА и Управления общих служб, с обязательным участием с правом совещательного голоса директора Административно-бюджетного управления и директора Управления научно-технической политики.

Право требовать выполнения приоритетов при заказах имеют главы «ресурсных» министерств: сельского хозяйства — по продуктам питания, элеваторам и складам, скоту, ветеринарным средствам и средствам защиты растений, а также сельскохозяйственным машинам и удобрениям; энергетики — по всем формам энергии и энергоносителей; здравоохранения — по ресурсам в сфере здравоохранения; транспорта — по всем видам гражданского транспорта; обороны — по водным ресурсам; торговли — по всем остальным материалам, услугам и объектам, в том числе строительным материалам.

Президент США вправе установить ограничения на продажу и пользование ресурсами по обращению «ресурсных» министерств через советника по национальной безопасности или советника по борьбе с терроризмом. Право присваивать приоритет конкретным программам принадлежит президенту США, министрам обороны, энергетики и внутренней безопасности.

Управление системой приоритетов осуществляется Бюро промышленности и безопасности Министерства торговли. С 2008 г. было введено правило, по которому к определению права на установление приоритета по заказам на оборудование и материалы в сфере топливно-энергетического комплекса подключилось Министерство энергетики. С 2010 г. на программы Министерства внутренней безопасности может устанавливаться приоритет¹. Информацию о промышленности в США для облегчения мобилизации собирает Агентство по управлению оборонными контрактами Министерства обороны и ВВС. Кроме того, есть обширные базы данных в Северном командовании США и Министерстве внутренней безопасности.

С 1987 г. между США и Канадой действует Североамериканская организация по технологии и промышленной базе (North American Technology and Industrial Base Organization, NATIBO), координирующая совместные проекты и пытающаяся заниматься также вопросами поддержания мобилизационной готовности на

¹ Учитывая катастрофический уровень некомпетентности закупок в этом министерстве, данное решение трудно считать правильным.

межведомственном уровне (но не имеющая для этого ресурсов и полномочий).

Еще один инструмент, перенесенный из чрезвычайной обстановки Второй мировой войны в повседневную работу Министерства обороны и других органов исполнительной власти США, — государственные инвестиции. Согласно титулу III Закона об оборонном производстве 1950 г.¹ государство может предоставлять займы, гарантии по займам, приобретать или принимать на себя обязательство приобретения в будущем материалов и оборудования для использования на частных предприятиях. По сравнению со статусом объекта, находящегося в государственной собственности (казенного арсенала), оборудование по титулу III не связано с риском окончания контракта на управление и передачи этого контракта другой фирме. Вместе с тем есть четыре критерия, которым должна отвечать государственная помощь по титулу III:

- производимые промышленные ресурсы или объекты критической технологии необходимы для национальной обороны;
- без государственной помощи по титулу III отрасль не может самостоятельно обеспечить своевременное удовлетворение потребности государства;
- действия, предпринимаемые в соответствии с титулом III, являются наиболее эффективным и практичным методом из всех альтернатив, имеющих для удовлетворения потребности государства;
- производственные мощности на данном рынке (включая мощности, создаваемые с государственной поддержкой) должны быть меньше либо равны сумме государственного спроса и прогнозируемого негосударственного спроса на продукцию (с тем, чтобы избежать бесцельной траты средств)².

В 1979 г. был принят Закон о запасах стратегических и критических материалов, в соответствии с которым был создан Националь-

¹ *Источник: Mirsky R. Trekking Through That Valley of Death — The Defense Production Act. Innovation America. June/July 2005. URL: <http://www.innovatin-america.org/trekking-through-valley-death-defense-production-act>.*

² В 1950—1970-е гг. государственные инвестиции по титулу III использовались для поддержки алюминиевой и титановой промышленности в США. С 1990 г. инвестиции осуществлялись в производство пластин из карбида кремния, фосфила индия и арсенида галлия, сверхвысокочастотных генераторов, радиационно-стойкой микроэлектронной продукции, сверхпроводящей проволоки и композитов на металлической матрице, специальных полимерных материалов и аэрогелей. В 2005 г. под давлением Министерства внутренней безопасности и работающих с ним компаний в «национальную оборону» были включены защита и восстановление критической инфраструктуры, что во много раз расширило сферу применения титула III.

13. Военно-промышленный комплекс

ный оборонный резерв под управлением Министерства обороны. При закупках и продажах из резерва управляющему должен предоставлять информацию Комитет по воздействию на рынок, куда входят представители государственного департамента, министерств торговли, сельского хозяйства, энергетики, обороны, внутренней безопасности, внутренних дел и финансов. Почву для злоупотреблений создало введенное в 2003 г. положение о том, что Комитет должен консультироваться с представителями отраслей, которые производят, перерабатывают или используют материалы из резерва¹.

Поддержанию мобилизационной готовности препятствуют два обстоятельства:

1) «вымывание» инженерно-технических и производственных кадров с неявным знанием технологии производства отдельных комплектующих;

2) снятие с производства комплектующих и узлов из-за падения гражданского спроса, консолидации и «оптимизации» производственных мощностей, утери и устаревания технологической оснастки.

13.6. Лоббирование, злоупотребления и неэффективность

Как и для любой сферы хозяйства, для ВПК свойственны злоупотребления:

- секретность многих программ и разведывательной информации об угрозах, на которые они призваны отвечать, ограничивает возможность информированного контроля и надзора Конгресса и давления общественности;

- именно в ВПК сливаются интересы трех частей властной элиты — военных (после 2001 г. — военных и выходцев из разведки), бизнесменов и юристов;

- при росте военных расходов контрольно-надзорный аппарат не поспевает за созданием возможностей для казнокрадства; при сокращении расходов аппарат никого не контролирует и сам становится источником неэффективности;

- при экспорте вооружений корпорации ВПК испытывают соблазн обеспечить себе заказ, давая взятки иностранным чиновникам, а государственные органы (Государственный департамент, спецслужбы, Министерство торговли) — соблазн «помочь» нацио-

¹ Хром, кобальт, алмазы, феррохром, ферромарганец, германий, йод, иридий, другие металлы платиновой группы, тантал, олово, цинк.

нальному производителю дипломатическим давлением, данными перехвата или шантажом и другими способами.

Взятки иностранным покупателям оружия начались, как только в американском ВПК появились потенциально конкурентоспособные изделия — после Второй мировой войны. В 1970-е гг. сенатское расследование обстоятельств спасения государством компании «Локхид» выявило подкуп члена королевской семьи Нидерландов, министра обороны ФРГ, премьер-министра Японии, президента Италии и др. В качестве реакции был принят закон Foreign Corrupt Practices Act 1977 г. В 1980-е и 1990-е гг. европейские военные концерны жаловались на то, что для заключения сделок американские фирмы прибегают к перехватам, расшифрованным АНБ.

Лихорадочный рост военных расходов при Р. Рейгане и обстановка «вращающихся дверей»¹ в Пентагоне сформировали условия для создания гнезда организованного казнокрадства в департаменте ВМС под руководством помощника министра по НИОКР М. Пэйсли², предлагавшего (за отчисления в адрес офшорных фирм) конкурсантам в тендерах узнать внутренние оценки стоимости контракта, детали предложений их конкурентов, а в крайнем случае — «переигровку» оферт³.

Приватизация Министерства обороны при У. Клинтоне породила еще одного «злого гения» коррупции — Дарлин Дрюэн, на этот раз в системе закупок ВВС⁴.

¹ Отставные обладатели большого числа звездочек и уходящие на пенсию гражданские служащие создают свои фирмы, становятся директорами компаний и в крайнем случае превращаются в высокооплачиваемых консультантов почти сразу после своей отставки. Обширная сеть контактов и знание незримых «подводных течений» в окрестностях округа Колумбия помогают их новым нанимателям заключать выгодные контракты. Начавшаяся после 2001 г. глобальная война превратила в наемников частных подрядчиков с персоналом, набранным из бывших военных и сотрудников спецслужб. Сотрудники компании «Хе» (ранее Blackwater) расстреливали из пулеметов иракцев, а CACI International, одного из ведущих исполнителей работ по переводу, — участвовали в пытках в тюрьме Abu Ghraib.

² Как показывает практика, США не возглавляют список стран по уровню коррупции — имеются государства, в которых вместо изолированных «гнезд» существует бюрократическая «культура коррупции», пронизывающая аппарат государства сверху донизу и препятствующая корректирующим действиям.

³ Потребовался 21 месяц расследования силами ФБР и контрразведки ВМС, прослушивание 36 абонентов и прочие оперативные мероприятия, чтобы добиться осуждения 57 человек (реальный срок — четыре года тюрьмы слабого режима возле Лас-Вегаса, Невада — пришлось на долю только самого М. Пэйсли).

⁴ В 1993 г. она добилась выплаты компенсации компании «МакДоннелл-Дуглас», в 2000 г. с ее помощью «Боинг» получил контракт на 412 млн долл. (транспортный само-

13. Военно-промышленный комплекс

В 2011 г. выяснилось, что директор ДАРПА Регина Дуган владеет акциями в компании, которая получала финансирование от этого ведомства для разработки оборудования по обнаружению взрывчатки. Вслед за расследованием генерального инспектора в начале 2012 г. Р. Дуган была вынуждена уйти со своего поста.

Механизм военных закупок американское государство использует для скрытого субсидирования политически важных субъектов¹.

Злоупотреблениями и коррупцией не исчерпываются все проблемы ВПК. При работе на «переднем крае» технологических возможностей неизбежна в среднем чрезмерно оптимистическая оценка времени, необходимого на разработку. Отсюда возникает перерасход времени и средств на повторные испытания, перепроектирование и опытное производство, чувствительный из-за не только лишних финансовых затрат, но и задержки появления новых военных возможностей у заказчика. Согласно поправке Нанна—МакКёрди 1982 г., в случае превышения первоначальной стоимости программы на 15% должно быть подано уведомление в Конгресс. При превышении на 25% и более министр обороны должен представить в Конгресс обоснование необходимости продолжать финансирование этой программы. Эффект поправки Нанна—МакКёрди в основном состоит в психологическом дисциплинировании исполнителей и заказчика в связи с возможным «выносом сора из избы».

13.7. Военные отрасли экономики

Критерий отбора отраслей для включения в следующий далее обзор — наличие специальных (отсутствующих в гражданском спросе) требований к их продукции и технологиям, дающим качественное превосходство военной машине США.

лет «С-17»), в 2001 г. «Локхид Мартин» — 4 млрд долл. на модернизацию самолета «С-130J», в 2002 г. «Боинг» — 100 млн долл. на самолет раннего предупреждения «Е-3С Sentry». В 2003 г. с «Боинг» была заключена «танкерная сделка века» на 20 млрд долл. В 2000 г. Д. Дрюин устроила свою дочь на работу в «Боинг», в 2001 г. — зятя, а в 2003 г. ушла туда сама. В октябре 2004 г. ее приговорили к заключению на девять месяцев.

¹ Так, региональная корпорация индейцев племени ченега получила в 2011 финансовом году 163,4 млн долл., а компания «Газпромнефть-Аэро Кыргызстан» — 347,4 млн долл. *Источник:* Top 100 Federal Contractors in FY 2011, Federal Contracting Data System — New Generation. Интерес представляет также деятельность компании Mina Corp. Ltd. с закупками керосина в Киргизии на 357 млн долл.

Атомный оружейный комплекс

Ответственность за поддержание ядерного оружия в США разделена между министерствами обороны и энергетики и координируется Советом по ядерному оружию. Министерство обороны устанавливает тактико-технические требования, организует разработку, испытания и производство систем доставки, эксплуатирует системы ядерного оружия (ЯО) в целом, поддерживает и обеспечивает безопасность ЯО, обучает личный состав и занимается планированием боевого применения ЯО. На Министерстве энергетики лежат обязанности обеспечивать безопасность, надежность и сохранность арсенала ЯО, проводить НИОКР в области ЯО, поддерживать заданные уровни арсенала, оценивать надежность и проверять безопасность ядерных боеприпасов, производство, хранение и утилизацию ядерных материалов.

Оружейный комплекс состоит из нескольких частей:

- научные центры, занимающиеся разработкой боеприпасов, их испытаниями и сопровождением;
- объекты, где осуществляются химические процессы с урановыми соединениями (превращение закиси-окиси урана и других урановых концентратов в гексафторид урана, из гексафторида — в диоксид урана), а также урановая металлургия;
- заводы по разделению изотопов урана;
- реакторы для наработки оружейного плутония (из урана) и трития;
- заводы по выделению оружейного плутония и предприятия по разделению изотопов плутония;
- объекты по выделению трития;
- предприятия, производящие неядерные компоненты ЯО (включая компоненты из взрывчатых веществ);
- объекты, где проходят сборка, разборка и переборка ядерных боеприпасов.

Первоначально в оружейный комплекс также входили шахты по добыче урана; поскольку урановая руда — одно из самых распространенных полезных ископаемых, добыча перестала быть критическим звеном комплекса.

Научные лаборатории оружейного комплекса:

- Лос-Аламосская национальная лаборатория (Лос-Аламос, Нью-Мексико, оператор «Бектел»);
- Национальная лаборатория имени Лоуренса в Ливерморе, Калифорния;

- Национальная лаборатория Сандия (почти $\frac{9}{10}$ персонала работают в Альбукерке, Нью Мексико, и $\frac{1}{10}$ в Ливерморе, Калифорния, занимается разработкой систем оружия, генераторов нейтронов и проектированием неядерных компонентов, управляющая компания «Локхид Мартин»).

Единственным объектом, на котором в настоящее время проходят сборка, разборка и переборка ядерных боеприпасов, является завод «Пэнтекс» (Амарильо, Техас — оператор «Бэбкок & Уилкокк Текникал Сервисиз Пэнтекс»). К 2017 г. там будет завершено строительство нового производства по прессованию взрывчатых веществ¹.

Завод в Роки-Флэтс, Колорадо, с 1952 по 1994 г. производил плутониевые сборки, урановые и бериллиевые компоненты. Как и на многих других объектах оружейного комплекса, там происходит сильное загрязнение окружающей среды, на которое закрывали глаза во время «холодной войны». Теперь операции с плутониевыми сборками сосредоточены в Лос-Аламосе.

Канзас-Сити является центром по фабричному производству неядерных компонентов ЯО с 1949 г. (сначала «Бендикс», затем «ЭллайдСигнал Федерал Мануф. энд Текнолоджис/Кэнзас-Сити», затем «Ханиуэлл Федерал Мануф. энд Текнолоджис»). В 2013 г. планируется завершить переезд завода на новую площадку с сокращением занятых на 30%.

В Майамисбурге, Огайо, с 1949 по 1993 г. под управлением компании «Монсанто» находились объекты тритиевого комплекса, выпускались полониевые инициаторы, радиоизотопные генераторы, электрические компоненты. Завод «Пинельяс» в Ларго, Флорида, работал с 1956 по 1995 г., поставляя неядерные компоненты (в том числе генераторы нейтронов, керамику, радиоизотопные генераторы).

После заключения Договора о всеобщем запрещении ядерных испытаний на полигоне в Неваде проводятся субкритические ядерные испытания.

Узким местом американской атомной программы, требующим особо крупных капитальных затрат, большой численности персонала (до конца 1940-х гг.) и беспрецедентно высокого потребления электроэнергии, было разделение изотопов. Из-за того что в период реализации Манхэттенского проекта была высока технологиче-

¹ В 1949—1975 гг. сборка ядерного оружия также проводилась на Айовском армейском заводе боеприпасов (Миддлтаун, Айова).

ская неопределенность, США начали работу в Ок-Ридж, Теннесси, одновременно над электромагнитным разделением (завод Y-12) и газодиффузионным процессом (завод K-25), подключив к процессу разделения изотопов всего на один год установки жидкостной тепловой диффузии (завод S-50). К концу 1946 г. США сосредоточились на газодиффузионном процессе как наиболее экономичном. Даже после того, как работавшие в СССР немецкие ученые разработали еще более экономичный газоцентрифужный процесс Штеенбека—Циппе, США продолжали применять газодиффузионный процесс, добавив к Ок-Ридж заводы в Падуке, Кентукки (1952), и Пайктоне, Огайо (Портсмутский газодиффузионный завод, 1956). После 1964 г. производство высокообогащенного урана (ВОУ) в Ок-Ридж было переключено на низкообогащенный уран (НОУ) для АЭС, на Портсмутском заводе вместо ВОУ для ядерного оружия и реакторов ВМС стали производить ВОУ только для ВМС и НОУ — для коммерческих реакторов. Завод в Падуке, снабжавший НОУ Ок-Ридж и Пайктон, полностью переключился на снабжение НОУ АЭС. В 1992—1993 гг. произошла приватизация разделения изотопов, заводы в Падуке и Пайктоне перешли под контроль United States Enrichment Corp. («ЮСЭК»), в 2001 г. газодиффузионное разделение в Пайктоне было прекращено.

Только в начале XXI в. в США начали строительство газоцентрифужных каскадов, но уже частных: компания «Арева» в Игл Рок, Айдахо; «ЮСЭК» в Пайктоне, Огайо; концерн «Юренко» в Юнис, Нью-Мексико, а также завода по лазерному разделению урана консорциума «Дженерал электрик» (США), «Хитати» (Япония) и «Камеко» (Канада) в Уилмингтоне, Северная Каролина. Эти заводы должны производить НОУ для использования в АЭС. В последние годы уран обогащается и на мощностях в КНР.

С 1945 по 2004 г. США произвели или приобрели 850 т высокообогащенного урана¹. По оружейному ВОУ у США 611 т (середина 2011 г.): 260 т для военного использования; 130 т ВОУ для реакторов ВМС, 100 т облученного ВОУ из реакторов ВМС; 20 т ВОУ для гражданского использования; 100 т готовых к обеднению в НОУ; 135 т, находящихся на обеднении.

Завод по конверсии урановой руды в гексафторид урана (Метрополис, Огайо) в собственности компании «Ханиуэлл» и под

¹ В период наращивания военных расходов при Р. Рейгане существовала острая нехватка ВОУ.

управлением начал работать в 1958 г. и был выведен из эксплуатации в 1964 г. С 1968 г. комплекс вновь работает для коммерческого потребителя. В настоящее время это единственный действующий завод такого типа в США¹.

США имели наибольшее число действующих оружейных реакторов (14) в Ханфорде и Саванна-Ривер в 1963—1964 гг. При этом выработка плутония росла за счет многих усовершенствований. Комплекс в Саванна-Ривер был ориентирован в первую очередь на производство трития. Производство на оружейных реакторах было остановлено в Саванна-Ривер и Ханфорде в 1987—1988 г.² За все время действия реакторов было наработано 111,4 т оружейного плутония. На декабрь 2010 г. (данные МАГАТЭ и Комиссии по делющимся материалам) у США было 38 т переработанного плутония, достаточного для военных целей, и 53,9 т избыточного переработанного плутония. К концу 2009 г. на гражданских АЭС в хранилищах находилось около 501 т плутония — это основная нерешенная проблема атомной отрасли.

Поскольку у США сейчас ядерных материалов в избытке, основные усилия перенесены на продление эксплуатации и модернизацию имеющихся ядерных боеприпасов³. После останова последнего промышленного реактора, нарабатывавшего тритий в Саванна-Ривер, США перешли на пополнение запасов из разбираемых ядерных боеприпасов. С 2003 г. реализуется программа наработки трития на АЭС «Уоттс Бар-1» в Спринг-Сити, Теннесси, с последующим выделением трития в Саванна-Ривер. При этом наблюдались утечки трития в окружающую среду.

В настоящее время США проводят модернизацию оружейного комплекса.

Как и в Министерстве обороны, в Министерстве энергетики США прошла консолидация поставщиков: большая часть объектов оружейного комплекса в США управляется фирмой «Бектел».

¹ С 1970 по 1993 г. компания «Секвойя Фьюээлс Корп.» управляла аналогичным заводом в городе Гор. Оклахома. С 1951 по 1989 г. в Фернолд. Огайо, располагалось производство для получения металлического урана.

² Реактор «К» в Саванна-Ривер работал до 1992 г.

³ Для продления эксплуатации проводятся компьютерная томография оружейных сборок и спектроанализ газов, масштабное компьютерное моделирование, замена компонентов с ограниченным сроком активной службы. Модернизация включает в себя обновление компонентов на современном технологическом уровне, их унификацию, а также долгосрочную программу по созданию боеприпаса, способного проникать глубоко под землю.

Реакторы для ВМС являются отдельной частью деятельности Министерства энергетики; основные объекты сосредоточены в штате Нью-Йорк (Нискаюна, Уэст-Милтон, Уиндзор) — лаборатория «Ноллс» — и в Уэст-Миффлин, штат Пенсильвания, — лаборатория «Беттис» (оператор — «Бектел»).

Ракетостроение и производство космических аппаратов

Эксперименты «отца-основателя» американской ракетной техники Р. Годдарда сопровождали нападки прессы и равнодушие военного министерства. В результате США упустили более 20 лет. Единственными образцами реактивной техники, поставленными на вооружение в течение Второй мировой войны, стали реактивное противотанковое ружье «базука» Э. Уля, артиллерийские системы залпового огня и твердотопливные стартовые ускорители для самолетов, причем последние появились усилиями ученого-иммигранта Т. фон Кармана и организованной им Jet Propulsion Laboratory (JPL, Пасадена, Калифорния). Лишь вывоз ученых и инженеров из Германии в рамках операции «*Пэйперклип*» позволил США наверстать упущенное и выйти на передний край исследований и разработок в этой отрасли.

Что касается технологии твердого ракетного топлива, в 1942 г. Дж. Парсонс совершил революционный прорыв, перейдя на смесевое топливо с перхлоратами. В 1945 г. Ч. Бартли из JPL обнаружил, что синтетический каучук «тиокол» является удачным стабилизатором для смесового топлива. С 1949 г. по настоящее время «ЭйТи-Кей Лонч Системс Групп» (ранее «Тиокол», «Мортон Тиокол»¹, Кордант Текнолоджис) занимается производством твердотопливных ускорителей и ракетных двигателей². В 1956 г. компания «Атлантик Рисёрч» экспериментально показала, что для существенного увеличения удельного импульса твердотопливных двигателей можно и нужно изменить рецептуру топлива, увеличив содержание алюминия. Именно задел в твердотопливной технологии позволил США сохранить до начала 1970-х гг. количественное превосходство в ракетно-ядерных вооружениях.

¹ На руководстве «Мортон Тиокол» лежит ответственность за гибель космического корабля «Челленджер» в 1986 г.

² Следует признать, что до 1954 г. (доклада комитета под председательством Дж. фон Неймана) на баллистические ракеты в США обращалось сравнительно мало внимания.

Эффект работы десятков исследовательских организаций¹ проявился в повышении точности баллистических ракет и совершенствовании средств противодействия ПРО. К 1970-м гг. ПРО находилась в самом начале своего технологического пути, а баллистическое ракетное оружие — в середине, прогрессируя быстрыми темпами. Именно временная технологическая невозможность поставить эффективный барьер на пути баллистических ракет привела к заключению соглашения ОСВ-1, Договора по ПРО 1972 г. и, как следствие, к ограничению гонки вооружений и сохранению на последующие 30 лет стратегической стабильности. Ситуация изменилась к концу 1980-х гг.: хотя объявленная в 1983 г. Стратегическая оборонная инициатива (СОИ) включала в себя много неосуществимых в то время программ, развитие идей селекции целей и кинетического перехвата боеголовок и совершенствование элементной базы, алгоритмов и вычислительных средств перевели ПРО в разряд технологически возможных «суперпроектов», обеспечивших себе поддержку политиков, несмотря на временные неудачи в процессе инженерного поиска.

С точки зрения конечных массово-энергетических характеристик наиболее узкий элемент цепочки производителей/разработчиков тысяч компонентов ракетной техники — двигателестроение. Сегодня США используют жидкостные реактивные двигатели (ЖРД) большой тяги исключительно в космических ракетах-носителях. Сектор производства и разработок ЖРД включает в себя отделение «Пратт & Уитни Рокетдайн» компании «Юнайтед Текнолоджис», «Аэроджет Джeneral», «Локхид Мартин», производящую по лицензии для запусков военных спутников двигатель «РД-180» российского НПО Энергомаш, а также «Ханиуэлл», «СпэйсЭкс» предпринимателя Илона Маска, консорциум «Аэроджет Джeneral» и «Теледайн Браун» (планирует выпускать по лицензии двигателя «НК-33» СНТК имени Н. Д. Кузнецова).

Твердотопливные двигатели, кроме упомянутой «ЭйТиКей Лонч Системс Групп», производят «Аэроджет Джeneral», «Эшланд Инк».

Для вывода военных спутников два производителя/разработчика ракет-носителей по программе ВВС Evolved Expendable Launch Vehicle (EELV): «Боинг» с семейством ракет Дельта IV и «Локхид Мартин» с ракетами Атлас V, объединились в СП «Юнайтед Лонч Эллайанс». В США имеются еще две компании («СпэйсЭкс» и

¹ Например, лаборатории имени Чарльза С. Дрейпера в Кембридже, Массачусетс.

«Орбитал Сайенсиз»), осуществляющие запуски космических аппаратов на орбиту.

Аэрокосмические фирмы в США («Боинг», «Локхид Мартин», «Нортроп Грумман», «Рэйтион», «Болл Аэроспейс», «Орбитал Сайенсиз», «Спэйс Системс/Лорал») располагают высококвалифицированным персоналом, производственными мощностями, разнообразной испытательной инфраструктурой и отлаженной организацией для того, чтобы разрабатывать и выводить в космос космические аппараты разных типов военного, гражданского и двойного назначения. Спутниковые платформы (например, «Боинг» BSS-702 и «Лорал» 1300) производятся малосерийно. Этот сегмент обслуживают десятки компаний и вертикально интегрированных предприятий, выпускающих конструкционные материалы, приборы, сенсоры, системы управления, двигатели малой тяги и т.п. и предоставляющих услуги (например, «Сьерра Невада», «Уайл Лабораториз», «Гудрич», «Астронотикс Корп. оф Америка», «БиИЭй Системс»).

Авиационная промышленность

Авиационная технология прошла через шесть революционных периодов и находится в середине седьмого.

Таблица 13.5. Научно-техническая революция в военном авиастроении

Период и краткое название эпохи	Пик инноваций	Ключевые характеристики
I (эра бипланов)	1909—1916	Постепенное совершенствование методом проб и ошибок
II (эра монопланов)	1931—1940	Применение научных принципов аэродинамики
III (дозвуковая реактивная эра)	1942—1947	Прорыв в области двигателестроения в Германии и Великобритании
IV (ранние сверхзвуковые самолеты)	1953—1962	Кумулятивное накопление нескольких технологий в двигателях, материалах, радиоэлектронике
V (высокоманевренные сверхзвуковые самолеты)	1972—1974	Создание электродистанционной системы управления при статически неустойчивой аэродинамической схеме, улучшение средств РЭБ

Период и краткое название эпохи	Пик инноваций	Ключевые характеристики
VI (снижение радиолокационной заметности)	1981—1990	Расчет и минимизация эффективной площади рассеивания на суперЭВМ, совершенствование радиопоглощающих материалов, активная система на интерференционных принципах
VII (автономные и дистанционно управляемые беспилотные аппараты)	2000—2010	Развитие технологий искусственного интеллекта, связи и управления

Источник: *Lorell M. The U. S. Combat Aircraft Industry 1909—2000: Structure, Competition, Innovation. RAND Monograph MR-1696. RAND, Santa Monica, CA, 2003.*

Современная авиационная промышленность берет свое начало в мастерских пионеров авиации братьев Райт и Гл. Кёртисса. С первого полета около Китти Хок (Северная Каролина) в 1903 г. до 1917 г. американская промышленность страдала не столько из-за патентных войн братьев Райт, сколько из-за отсутствия спроса со стороны армии и ВМС на аппараты тяжелее воздуха. В 1914 г. в отрасли было произведено всего 49 самолетов, из которых только 30% предназначались для отечественного рынка. В августе 1917 г. Конгресс принял «Аэробилль» с финансированием 640 млн долл. в ценах того времени (11,2 млрд долл. в ценах 2011 г.). Вместо 20 тыс. самолетов, предусмотренных законом, к ноябрю 1918 г. Воздушная служба экспедиционных сил получила 1213 лицензионных самолетов DH.4 производства пяти фирм. Для этих самолетов был разработан двигатель «Либерти».

Во второй период и армия, и флот спонсировали разработку самолетов для состязаний. Государство субсидировало воздушную почту и финансировало Национальный консультативный комитет по аэронавтике (НАСА), занимавшийся теоретическими исследованиями и экспериментами в аэродинамических трубах¹.

Из-за небольших заказов в межвоенный период авиапром США оставался на уровне штучного, опытного и мелкосерийного производства. Экономия на масштабах была недостижимым идеалом, и многие агрегаты и комплектующие изготавливались на том же заводе, где осуществлялась сборка. В авиационное двигателе-

¹ С 1920 по 1931 г. было построено семь труб, включая одну полномасштабную.

строение США массовое производство пришло в 1930 г. с постройкой завода «Пратт & Уитни» в Ист-Хартфорде, Конн.

В 1936 г. объем производства в авиационной промышленности в денежном выражении был в 29 раз меньше, чем в автопроме, в 4,88 раза меньше, чем в сельскохозяйственном машиностроении, и в 1,78 раза меньше, чем в производстве пишущих машинок и конторского оборудования. В период Второй мировой войны США произвели вдвое больше самолетов, чем СССР, и в 1,6 раза больше, чем страны Оси, вместе взятые. В 1939 г. в США был выпущен 921 военный самолет, в 1944 г. — 96 318 самолетов.

Послевоенная стратегия США опиралась на ядерные бомбы и бомбардировщики. Друг друга сменяли В-29, В-36 (1946), В-47 (1950), В-52 (1954). За восемь лет (1954—1962) авиационная промышленность (фирма «Боинг» на двух заводах в Уичите, Канзас, и Сиэттле, Вашингтон) выпустила 744 восьмимоторных В-52, оснащенных лучшим для того времени навигационным оборудованием и средствами радиоэлектронной борьбы и вооруженных не только бомбами, но и сверхзвуковыми крылатыми ракетами. Одновременно на других заводах шел выпуск фронтовых истребителей, истребителей-перехватчиков, средних бомбардировщиков, транспортных самолетов, секретных самолетов-разведчиков, беспилотных аппаратов, осуществлялось перепрофилирование на выпуск ракет «Атлас», «Титан», «Юпитер», «Тор», космических аппаратов. Благодаря решению о выпуске твердотопливных ракет морского («Поларис») и наземного («Минитмен») базирования в 1960-е гг. аэрокосмическая промышленность высвободила мощности и квалифицированный персонал, достаточные для успеха пилотируемой лунной программы «Сатурн—Аполлон».

Тем не менее в технике назревал очередной кризис. С одной стороны, развитие средств ПВО подрывало возможности бомбардировочной «ноги» ядерной триады по нанесению ударов по территории СССР¹. С другой стороны, росло осознание того, что для сохранения превосходства в воздухе как в неядерном конфликте, так и в ядерной войне необходим качественный скачок в истребительной авиации. В этот период часть авиационных фирм-подрядчиков («Рипаблик» и «Дуглас Корп.») ушла с рынка. Разрешением кризиса стало производ-

¹ Для сверхзвуковых В-58 и ХВ-70 появление зенитных ракет радикально изменило профиль полета и сделало их неэкономичными по сравнению с альтернативными средствами доставки ядерного оружия.

ство истребителей F-14, F-15 и многоцелевых истребителей F-16 и F/A-18. Для решения первой проблемы — преодоления недоступности СССР для стратегических бомбардировщиков — было создано несколько программ — от дальних крылатых ракет наземного (GLCM), морского (TLAM) и воздушного (ALCM) базирования до сверхзвукового бомбардировщика B-1B. «Точку» в стратегической гонке вооружений¹ должна была поставить дорогая засекреченная программа создания бомбардировщика B-2A «Спирит» с низкой радиолокационной заметностью. С этого момента технологии «стелс» стали неотъемлемой частью новых проектов крылатых ракет, истребителей (F-22A, F-35 JSF), беспилотных разведывательных, ударных и транспортных аппаратов и истребителей.

Получение решающего стратегического преимущества находится за пределами возможностей одной системы вооружения, в связи с чем растет роль компаний-интеграторов (и сходных организаций в Министерстве обороны). Кроме того, требование количественного превосходства над потенциальными противниками по нескольким направлениям ведет к росту объемов необходимого финансирования.

Компании, разрабатывающие и производящие летательные аппараты, весьма разнообразны — от производителя беспилотных аппаратов «Аэровайронмент Инк.» с миниатюрными изделиями для сил спецназ и армии, «ЭйЭйАй Корп.», «Композит Инжиниринг», поставляющей летающие мишени, до «Дженерал Атомикс», «Нортроп Грумман», «Боинг» и «Локхид Мартин», возглавляющих список подрядчиков; от «Хокер Бичкрафт» до поставщиков вертолетов — подразделения «Юрокоптер» европейского аэрокосмического концерна «И-Эй-Ди-Эс», отделения Сикорски Эйркрафт компании «Юнайтед Текнолоджис», «Текстрон», «Каман Корп. Бомбардье» (Канада), «Пилатус» (Швейцария) и «Аления» (Италия) поставляют переделанные из гражданских военно-транспортные и патрульные самолеты.

Двигательная промышленность включает компании «Дженерал электрик», отделение «Пратт & Уитни» корпорации «Юнайтед Текнолоджис», компания «Ханиуэлл» и британская компания «Ролс-Ройс» (с отделением Эллисон в Индианаполисе). «ЭсПиЭс Текнолоджис», «Хаумет Кастингс» (Алкоа), «Пресижн Кастпартс» изготавливают монокристаллические отливки из суперсплавов и

¹ Обеспечить уничтожение групповых мобильных пусковых ракетных установок.

Выводы

металлических композитов для лопаток турбовентиляторных двигателей — именно от этой части зависят экономичность и ресурс двигателя. Имеются специальные государственные программы, субсидирующие совместные исследования в области реактивного двигателестроения (VAATE/ UEET/ INPTET/ ESBI и др.), поскольку двигатель является отправной точкой для проектирования самолета. «Магеллан Аэропейс» (Канада, с несколькими заводами в США) выпускает узлы и агрегаты для турбовентиляторных и газотурбинных двигателей. Специальные композитные материалы для аэрокосмической индустрии производят такие фирмы, как «Хексел Корп.», «УМЕКО Адвансд Композитс Групп» (Британия), «Сайтек Индастриз», «Эс-Джи-Эл Карбон Эс-И» (ФРГ), «Пи-Пи-Джи Индастриз», «Джи-Кей-Эн», «Маверик Корп.». Из десятков производителей оборудования для авиатехники отметим отделение «Хэмилтон Сандстрэнд» («Юнайтед Текнолоджис») и «Гудрич», «Спирит Аэросистемс», «Трайэмф Групп», «Паркер-Ханнифин». Подразделение «Аэротек» («Алледжис Груп») специализируется на предоставлении контрактного персонала для отрасли. Современное авиастроение не может также обойтись без высокочувствительного математического моделирования, ставшего отдельной отраслью.

Выводы

1. Поворотным моментом в развитии ВПК США была Вторая мировая война, в ходе которой все заказчики изделий и систем ВПК впервые осознали насущную потребность в результатах научно-технического прогресса, а государственные инвестиции позволили создать сеть военных предприятий в федеральной собственности, но с частным управлением.
2. С окончанием «холодной войны» в США прошла интенсивная консолидация компаний ВПК и приватизация функций, которые ранее выполняли вооруженные силы и спецслужбы. Это увеличивает зависимость от частного сектора и заставляет федеральное правительство тратить больше средств на ВПК.
3. Современное размещение предприятий ВПК по территории США следует тенденции обеспечения политической поддержки военных программ в Конгрессе при одновременном сокращении расходов за счет концентрации производства.
4. Широко применяется заказ вооружения и военной техники у иностранных поставщиков, а отдельные компоненты и узлы передаются для производства в страны с дешевой рабочей силой.

13. Военно-промышленный комплекс

5. В США поддерживается мобилизационная готовность с использованием государственных инвестиций, государственных резервов и системы приоритетов в распределении дефицитных ресурсов.
6. В ВПК США встречаются коррупция и неэффективность, что «вносит свой вклад» в рост государственных расходов на военные цели.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие законы и подзаконные акты регламентируют мобилизационную подготовку американской экономики?
2. Почему в XXI в. возросла доля услуг в государственном военном заказе?
3. Какую роль играет частный сектор в атомном оружейном комплексе США?
4. Нарботка каких материалов для термоядерного оружия в США осуществляется на гражданских АЭС?
5. Удастся ли США преодолевать последствия коррупции в ВПК; если да, то каким образом, если нет, то почему?
6. Какое решение в области закупок стратегических вооружений высвободило научно-технические и промышленные ресурсы США для работы по лунной программе НАСА?
7. Охарактеризуйте вклад, который внесла американская автомобильная промышленность в победу во Второй мировой войне.
8. Какое значение для структуры военной промышленности имел Закон Голдуотера—Николса?
9. Назовите государственный орган, который осуществляет повседневное управление системой приоритетов при распределении ресурсов.

РАЗДЕЛ

III

Социальная сфера

ГЛАВА

14

Личные доходы

- 14.1. Личные доходы в системе национальных экономических счетов США /
14.2. Основные подходы к измерению распределения денежных доходов /
14.3. Основные факторы роста неравенства в распределении личных доходов

Совокупные личные доходы населения США — важнейшее производное распределяемого и перераспределяемого национального дохода. Распределение агрегированных личных доходов среди разных социальных групп американского населения в решающей степени определяет как их материальный уровень жизни, так и результирующее место в производственном процессе, социально-экономической иерархии американского общества в целом.

В условиях глобализации уровень личных доходов американского населения и его материальное благосостояние выступают важнейшим фактором конкурентных преимуществ американской экономики в системе международных экономических связей. Традиционно высокий уровень жизни значительного числа американских граждан по отношению к населению большинства других промышленно развитых стран (не говоря уже о развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки), как правило, сглаживал и смягчал социальные и психологические последствия колоссального разрыва в размерах получаемых доходов и жизненном уровне «верхов» и «низов», «элиты» и «изгоев» американского общества.

Личные доходы представляют собой доходы, получаемые индивидами из всех возможных источников, включая оплату труда и

14. Личные доходы

другие доходы в сфере общественного производства, трансфертные платежи государства и частного сектора и процентные выплаты по государственным ценным бумагам. К «индивидам» официальная американская статистика причисляет отдельных граждан, неприбыльные институты, ориентированные в основном на удовлетворение нужд и потребностей граждан, частные незастрахованные благотворительные фонды и частные страховые фонды.

14.1. Личные доходы в системе национальных экономических счетов США

Структура и динамика

Личные доходы слагаются из суммы заработной платы и должностных окладов, других видов трудовых доходов, доходов собственников (с учетом стоимости товарно-материальных запасов и амортизации капитала), рентных доходов (с учетом амортизации), процентных доходов и трансфертных платежей индивидам за вычетом взносов в государственные фонды социального обеспечения.

Личные доходы образуются за счет перераспределения произведенного национального дохода. При этом из национального дохода вычитаются корпоративные прибыли (с учетом стоимости товарно-материальных запасов и амортизации капитала) и к результату прибавляются личные процентные доходы, в свою очередь, состоящие из дивидендов, получаемых индивидами, государственных трансфертных платежей гражданам и трансфертных платежей гражданам от частного сектора экономики. Эта последовательность формирования личных доходов на основе перераспределения произведенного национального дохода отражена на рис. 14.1.

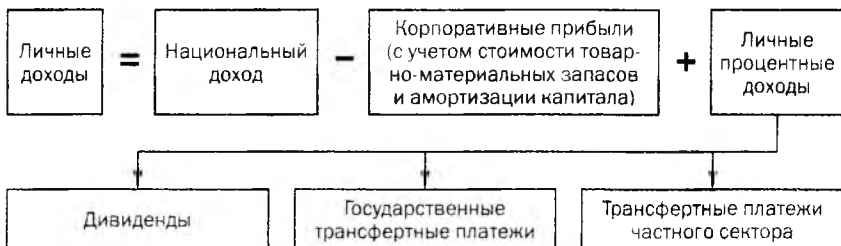


Рис. 14.1. Взаимосвязь национального дохода и личных доходов

В течение 1990-х гг. соотношение личных доходов и национального дохода устойчиво находилось на уровне примерно 96%, однако в начале первого десятилетия текущего столетия понизилось до 94—95%; с наступлением экономического кризиса 2007—2009 гг. это соотношение увеличилось до 98—99%.

Одновременно в течение 1990—2010 гг. объем личных доходов возрос более чем в 2 раза, увеличившись (в текущих ценах) с 4,9 трлн долл. в 1990 г. до 12,4 трлн долл. в 2010 г. и перейдя за психологически «знаковую отметку» в 10,2 трлн долл. в 2005 г. (рис. 14.2). Действие тенденции удвоения объемов личных доходов населения примерно в течение полутора десятилетий на рубеже веков является продолжением действия тенденций, наблюдавшихся в США на всем протяжении второй половины XX в., хотя в последнее время произошло некоторое замедление темпов роста личных доходов.

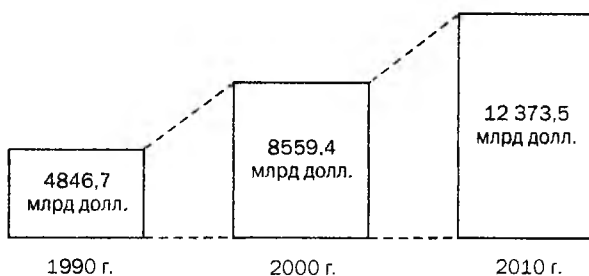


Рис. 14.2. Рост объемов личных доходов в 1990—2010 гг.

Основные источники личных доходов и их распределение

Личные доходы являются производными от национального дохода, поэтому структура их источников практически полностью совпадает со структурой основных компонентов национального дохода США.

На рубеже XX и XXI вв. главным источником личных доходов являлись трудовые доходы, на долю которых приходилось примерно $\frac{2}{3}$ совокупных личных доходов американского населения. Вторым важнейшим источником личных доходов стали доходы от различных форм собственности. Их доля колебалась в пределах 25—28% совокупных личных доходов. И наконец, третий по значению источник личных доходов — трансфертные платежи (за вычетом взносов в государственные фонды социального обеспечения).

14. Личные доходы

Их доля в совокупных личных доходах составляла в среднем 4%. Однако под влиянием экономического кризиса 2007—2009 гг. в относительном весе этих трех источников совокупных личных доходов произошли серьезные изменения, выразившиеся в заметном падении доли трудовых доходов и доходов от собственности при почти трехкратном увеличении трансфертных платежей, что было обусловлено ростом безработицы, увеличением численности беднейших слоев и возрастанием численности пенсионеров в связи с общей тенденцией к старению населения США. Эти изменения наглядно отражены на рис. 14.3.

	1990	2000	2010
Трудовые доходы	68%	68%	64%
Доходы от собственности	28%	28%	25%
Трансфертные платежи	4%	4%	11%

Рис. 14.3. Динамика долей основных источников личных доходов в 1990 — 2010-е гг.

Совокупные личные доходы, получаемые разными социальными группами и слоями населения, могут быть использованы — после уплаты налогов и неналоговых платежей в государственную казну всех уровней — на цели потребления посредством осуществления личных потребительских расходов и накопления денежных средств (отложенное потребление). В данную категорию налогов официальная американская статистика не включает налоговые отчисления в государственные фонды социального обеспечения, однако относит к налогам лицензии на право вождения автотранспорта. Неналоговые платежи включают в себя штрафы, потери денежных залогов, паспортные пошлины и добровольные пожертвования.

Механизм образования личного располагаемого дохода

Доход после уплаты налогов и ряда других (неналоговых) платежей называется личным располагаемым доходом (ЛРД). Он может быть — по усмотрению индивидов и семей — направлен на цели потребления или сбережения. В круге произведенных личных расходов, т.е. в ЛРД за вычетом сбережений, официальная американская статистика выделяет также помимо личных потребительских

расходов личные процентные платежи населения и нетто-трансфертные платежи и денежные переводы в другие страны. Структура личных расходов приведена на рис. 14.4.



Рис. 14.4. Структура личных расходов населения США

На протяжении 1990—2010 гг. в распределительной структуре личных доходов произошли значительные изменения. Во-первых, после периода повышения бремени налоговых выплат американского населения в 1990-е гг., которое увеличилось с 12,2% в 1990 г. до 14,4% в 2000 г., в результате налоговых реформ, проведенных в 2001—2003 гг. республиканской администрацией Дж. Буша, оно понизилось до 11,5% в 2005 г. и до 9,7% в 2010 г. Во-вторых, в первое десятилетие XXI в. существенно увеличилась доля личных расходов, которая возросла с 82—83%, преваляровавших на протяжении 1990-х гг., до 86—87%. В-третьих, в структуре собственно личных расходов на протяжении последних 20 лет доля личных потребительских расходов стабильно оставалась на уровне 95—96% на фоне заметного уменьшения доли процентных выплат американского населения к концу первого десятилетия XXI в. — до 1,6 с 2,8%, устойчиво наблюдавшейся на протяжении 1990-х гг. В-четвертых, в период 1990—2010 гг. почти в 3 раза увеличилась доля (с 0,3 до 0,8%) нетто-трансфертных платежей по денежным переводам американских граждан в зарубежные страны, что в целом связано с усилением иммиграционных потоков в США из других географических регионов мира и процессами глобализации. В-пятых, наиболее радикальные изменения претерпела динамика сбережений, норма которых сократилась с 6,5% личных располагаемых расходов в 1990 г. до 2,9% в 2000 г., а в 2010 г. под влиянием экономического кризиса 2007—2009 гг. возросла до 5,3%.

Перепады в движении нормы личных сбережений американского населения в течение первого десятилетия XXI в. рельефно отражают изменения в настроениях американских потребителей, ко-

14. Личные доходы

торые в середине десятилетия могли уверенно смотреть в завтрашний день и считать наступление процветания свершившимся фактом, а к концу десятилетия вплотную столкнулись с наступлением «тяжелых времен» и ухудшением экономической ситуации, которые в течение последних 30 лет неизменно сопровождались повторяющимся синдромом роста нормы личных сбережений, которые американские потребители откладывали «на черный день».

14.2. Основные подходы к измерению распределения денежных доходов

Методы и способы измерения

Современная экономическая наука выработала ряд устоявшихся методов измерения степени неравенства (неравномерности) распределения полученных личных доходов. По определению первичными единицами получения и соответственно распределения личных доходов среди населения являются семьи и индивиды. Распределяемые доходы и численность населения (семьи и индивиды) принимаются за 100%. Таким образом, теоретически распределение личных доходов возможно между двумя экстремумами: абсолютным равенством и абсолютным неравенством.

Группы населения и соответственно его первичные единицы — семьи и индивиды — делятся на децили (10%), квинтили (20%) и квартили (25%). Наиболее широко в современной американской статистике применяется показатель квинтиля населения и соответственно доходов.

В экономической реальности распределение личных доходов описывается кривой, известной как кривая Лоренца¹. Эту кривую строят на графике. На оси абсцисс отмечают интервалы долей населения (семей и индивидов), среди которых распределяются личные доходы, а на оси ординат — интервалы долей совокупных личных доходов. Кривая Лоренца в стандартном виде приведена на рис. 14.5.

Заштрихованная площадь на графике, заключенная между кривой Лоренца и линией абсолютного равенства AC, дает представле-

¹ Названа по имени американского статистика и экономиста немецкого происхождения первой четверти XX в. Макса О. Лоренца (1876—1959) и впервые показаной в 1905 г. в его статье, опубликованной в издании Американской статистической ассоциации. См.: *Lorenz M. Methods of Measuring the Concentration of Wealth / Quarterly Publications of the American Statistical Association, June 1905. No. 70. P. 209—219.*

14.2. Основные подходы к измерению распределения денежных доходов

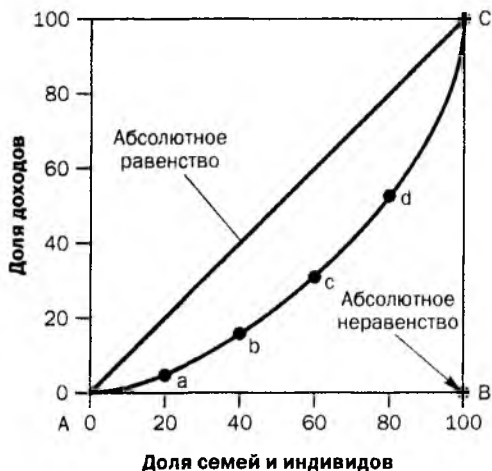


Рис. 14.5. Графическая форма распределения личных доходов, %

ние о степени неравенства (неравномерности) в распределении личных доходов среди населения, существующего на определенный момент времени. Соотнесение площади этого сегмента с общей площадью треугольника ACB дает в итоге коэффициенты концентрации распределения доходов, известные как коэффициенты Джини¹, значения которых лежат в интервале от 0 до 1 (иногда используется более привычный и удобный интервал от 0 до 100%): чем выше значения коэффициента, тем больше степень неравенства в распределении личных доходов, существующая в обществе в определенный момент времени, и наоборот, чем ниже значения коэффициента, тем выше степень равенства в их распределении.

Распределение личных доходов

Сопоставление данных о реальном распределении личных доходов в США за последние два десятилетия XX в. с гипотетически возможными показывает, что неравенство в распределении личных доходов формируется за счет кумулятивного нарастания отставания теоретически возможного при абсолютном равенстве процента доли каждых 20% населения (т.е. 20% совокупных личных доходов)

¹ Впервые предложен в начале 1920-х гг. итальянским статистиком, экономистом, социологом и демографом Коррадо Джини (1884—1965). См.: *Gini C. Measurement of Inequality of Incomes // The Economic Journal*, March 1921, No. 121, P. 124—126.

от реального процента личных доходов, получаемых каждым последующими квинтилями американских семей. Доля нижних 60% американских семей была почти в два раза меньше теоретически возможной, и только доля верхних 40% превышала теоретически возможную при абсолютном равенстве. В последнем случае доля верхних 20% самых состоятельных и богатейших семей Америки примерно в 2—2,5 раза превышала их теоретически возможную при условии абсолютного равенства, и только доля верхнего четвертого квинтиля в распределении личных доходов примерно соответствовала теоретически рассчитываемому проценту.

В США относительно высокая степень неравенства в распределении личных доходов. Ярко выраженное неравенство в распределении доходов является отличительной чертой американской экономики, и в целом рассматривается как характерный признак «американского образа жизни» и важное условие передовых позиций, занимаемых экономикой США в системе мировых экономических отношений. Коэффициенты Джини, исчисленные на основе данных о реальном распределении семейных доходов в США за 1980—2010 гг., показывают, что за этот период существенно возросла степень неравенства в распределении личных доходов, которая увеличилась с 0,403 до 0,469, т.е. более чем на 16 п.п.

Для анализа распределения семей и индивидов по шкале (интервалам) личных доходов большое значение имеют показатели средних, медианных доходов и доходов на душу населения.

Средние доходы определяют путем деления совокупного дохода определенной категории населения (индивидов, семей или домохозяйств) на их количество. Применительно к населению в целом его средние доходы рассчитывают путем деления совокупных личных доходов на число лиц в возрасте 15 лет и старше, имеющих доходы.

Медиана доходов представляет собой уровень личных доходов, который делит шкалу (интервалы) доходов индивидов или домохозяйств на две одинаковые в количественном отношении группы, одна из которых имеет доходы ниже медианы, другая — выше медианы доходов.

И наконец, доход на душу населения представляет собой среднюю величину доходов, приходящуюся на каждого мужчину, каждую женщину и каждого ребенка, в совокупности образующих население США или какую-либо его отдельную этническую группу.

Источники личных доходов американских семей и индивидов

В целом данные о личных денежных доходах семей и индивидов сейчас собираются в США по 17 источникам.

К заработкам (трудовым доходам) помимо доходов в виде заработной платы и должностных окладов наемных рабочих и служащих относятся жалование военнослужащих, комиссионные, премии в денежной форме, подарки в денежной форме, оплата отдельных видов сделанных работ. Нетто-трудовые доходы занятых не по найму в городах включают в себя поступления от проданных товаров и оказанных услуг за вычетом стоимости приобретенных товаров и услуг, оплаты коммунальных расходов, ренты и амортизации, оплату труда наемных рабочих и служащих, а также уплаченные налоги на прибыли. Изменения в товарно-материальных запасах предпринимателей-одиночек и товариществ также принимаются во внимание при оценке величины нетто-трудовых доходов, хотя данные о них не всегда предоставляются респондентами.

1. Нетто-трудовые доходы занятых не по найму в сельской местности представляют собой доходы от мелких ферм в виде стоимости всех проданных видов продукции, государственных субсидий, поступления от сдачи в аренду сельскохозяйственной техники и собственности, а также от разовых продаж таких видов продукции, как древесина, песок и гравий, за вычетом стоимости кормов, удобрений, семян и других видов продукции, используемых в сельскохозяйственном производстве, оплаты труда (сезонных) работников, амортизации, процентов по сельскохозяйственной ипотеке, расходов на ремонт и налогов на фермы.

2. Пособия по безработице включают в себя платежи государственных служб занятости или частных страховых компаний в период официальной регистрации в качестве безработного или любых выплат от профсоюзов на период проведения стачек и забастовок.

3. Компенсационные выплаты рабочим и служащим составляют платежи от государственных или частных страховых компаний за травмы, раны и увечья, полученные на рабочем месте.

4. Пенсии и пособия иждивенцам, членам семей умерших пенсионеров по линии государственного социального обеспечения в денежной форме включают в себя также и пособия по временной и постоянной нетрудоспособности, за исключением оплаты оказанных медицинских услуг.

5. Пособия в денежной форме выплачиваются малоимущим слоям населения в возрасте 65 лет и старше по линии государствен-

14. Личные доходы

ного вспомоществования и социальных служб всех уровней (федеральных, штатов и местных), а также слепым и нетрудоспособным независимо от возраста, имеющим право на получение этих пособий в соответствии с законодательством.

6. Малоимущие семьи получают денежные пособия по линии государственного вспомоществования, включая выплаты этим категориям граждан в чрезвычайных ситуациях (стихийные бедствия, катастрофы и т.п.).

7. Денежные выплаты (пенсии и пособия) ветеранам американских войн и членам их семей производят по линии федерального правительства.

8. Выплачиваются пособия и производятся выплаты иждивенцам и членам семей, оставшихся без кормильца (в основном по линии государственных органов на уровне штатов и местном уровне, частных страховых компаний).

9. Пособия по нетрудоспособности выплачиваются по линии частных страховых компаний.

10. Происходит выплата пенсий и пособий по линии частных пенсионных фондов.

11. Начисляются процентные доходы от государственных и частных ценных бумаг, банковских счетов, счетов в сберегательных банках и любых видов накопительных счетов, дающих проценты.

12. Выплачиваются дивиденды (доходы от акций).

13. Существуют и рентные доходы всех видов и гонорары.

14. Выдаются образовательные гранты — субсидии и другие формы финансовой помощи, получаемые студентами от государственных и частных организаций, включая работодателей и родственников.

15. Осуществляется финансовая поддержка детей — периодические платежи одного родителя другому на содержание и воспитание детей (алименты), в том числе через штатные и местные органы.

16. Финансовая помощь семьям и индивидам в виде подарков и спонсорской поддержки производится от родственников и других лиц.

17. Выплачиваются и прочие виды доходов. К этой категории относятся, в частности, государственные пенсии, получаемые семьями и индивидами из других стран.

14.3. Основные факторы роста неравенства в распределении личных доходов

Этнические иерархии в распределении доходов

Главный фактор, генерирующий рост неравенства в распределении личных доходов, — рыночный механизм. Как отмечали американские экономисты К. Макконелл и С. Брю, рыночная система — это бесстрастный механизм. Он не имеет совести, не приспособливается к моральным нормам, определяющим, «приемлемо» или «справедливо» ли распределение дохода. Действительно, исключительно индивидуалистический характер капиталистической экономики рождает высокую степень неравенства доходов. Важнейшим конституирующим признаком организации рыночного механизма американской экономики является ее иерархичность, уходящая корнями в глубины американской истории.

США сформировались как нация иммигрантов, прибывших из разных государств Европы (Старого Света). Впоследствии иммиграционные потоки были дополнены выходцами из других стран Африки, Латинской Америки, Азии. Процессы глобализации в целом усилили приток иммигрантов в США, в том числе из стран Восточной Европы и арабских стран. Только нелегальных иммигрантов в Америке насчитывается в настоящее время несколько миллионов человек. Иммиграционный принцип формирования рынков труда привел к образованию множественных этнических групп, исторически выполняющих роль «входных анклавов» и притоков к «основному руслу» экономической жизни в США.

Иерархичный характер распределения доходов и рынков труда тесно связан с иерархией этнических групп в американском обществе, которые играют неодинаковую роль в экономической жизни США. Индивидуализм американской экономической жизни, усилившийся в последние десятилетия XX в., проявляется в рамках общинной жизни с возможностью «выжить» в коллективе на основе социальной солидарности и взаимной поддержки, осуществляемой разными этническими группами, особенно национальными меньшинствами. Исторически экономически ущемленное положение американцев африканского происхождения и испаноговорящих американцев в полной мере сохраняется в современной экономике США. Вместе с тем в последние десятилетия увеличился поток иммигрантов из Восточной и Юго-Восточной Азии и с островов Тихого океана (китайцев, японцев, корейцев, вьетнамцев,

14. Личные доходы

представителей других народов), сумевших выдержать конкуренцию и приспособиться к реалиям американской жизни. Благодаря этому американцы азиатского происхождения обладают более высокими личными доходами, не в последнюю очередь именно потому, что они сумели сохранить свою культурную идентификацию. Особенности распределения личных доходов представлены в табл. 14.1.

Таблица 14.1. **Распределение доходов среди этнических групп американского населения в 1990 и в 2009 гг. (в постоянных ценах 2009 г.)**

Год	Число семей, млн	Распределение семей по интервалам доходов, %							Медиана доходов, тыс. долл.
		До 15 000	15 000—24 999	25 000—34 999	35 000—50 000	50 000—74 999	75 000—99 999	свыше 100 000	
<i>Белые американцы</i>									
1990	56,8	6,6	8,7	10,0	15,8	23,3	15,3	20,3	56,8
2009	64,1	7,2	8,4	9,5	13,8	19,9	14,1	27,1	62,5
<i>Афроамериканцы</i>									
1990	7,5	23,9	14,7	12,5	14,4	17,5	8,8	8,2	32,9
2009	9,4	18,0	14,5	13,3	15,2	16,4	10,6	12,0	38,4
<i>Американцы азиатского происхождения</i>									
1990	1,5	8,1	7,8	8,2	11,6	21,0	15,0	28,3	65,0
2009	3,6	6,9	7,1	7,9	10,4	17,7	12,3	37,7	75,0
<i>Испаноговорящие американцы</i>									
1990	5,0	17,0	16,3	13,6	17,3	19,1	8,5	8,2	36,0
2009	10,4	15,2	14,7	14,3	16,0	17,9	9,5	12,4	39,7

Источник: Statistical Abstract of the United States. Washington, 2012. P. 455.

По показателю медианы доходов в конце первого десятилетия XXI в. на 1-м месте довольно уверенно шли американцы азиатского происхождения, которые опережали белое большинство Америки. Показательно, что в период 1990—2009 гг. медиана доходов американцев азиатского происхождения выросла более чем на 15%, тогда как медиана доходов белых американцев — на 10%. Сопоставление позиций «удачливых» этнических групп на шкале личных доходов — белых и американцев азиатского происхождения — обнару-

живает определенную симметрию. В нижних интервалах доходов сосредоточена сравнительно небольшая доля семей (не более 10%), основная масса которых (50—60%) концентрируется в двух-трех высших интервалах доходов.

Примерно одинаковые показатели в распределении личных доходов афроамериканцев и испаноговорящих американцев, позиции которых по показателю медианы доходов практически сравнялись к концу первого десятилетия XXI в., предопределяют и особенности дисперсии доходов экономически ущемленных этнических групп. Медиана доходов афроамериканцев и испаноговорящих американцев по отношению к белому большинству к концу первого десятилетия текущего столетия составляла немногим более 60%. По сравнению с 1990 г. позиции афроамериканцев и испаноговорящих американцев по отношению к белому большинству остались практически неизменными (в 1990 г. медиана доходов афроамериканцев составляла 58%, а медиана доходов испаноговорящих американцев — 63% медианы доходов белого большинства). В нижних интервалах доходов сконцентрирована значительная часть семей афроамериканцев и испаноговорящих американцев — порядка 20%. На два самых высоких интервала доходов приходится немногим более 20% семей этих групп, и их основная масса сосредоточена в средних интервалах доходов (порядка 60% всей совокупности семей).

Роль женщин в распределении доходов

Сложное и неоднозначное воздействие на личное распределение доходов оказало возросшее авторитет женщин и значение женской рабочей силы в экономике США. Начиная с 1970-х гг. в формировании важнейшего института американского общества — института семьи — произошел существенный ценностный сдвиг, смысл которого сводился к постепенному отказу от представлений о роли женщины как матери и хранительницы семейного очага, проводящей большую часть своей потенциально активной экономической жизни в семейном кругу, и постепенному формированию института «двух активно работающих супругов». Доля занятых в составе рабочей силы женщин по отношению к численности всех женщин этой категории увеличилась с 23% в середине XX в. до 54% к началу второго десятилетия XXI в. В середине XX в. число женщин составляло примерно $\frac{1}{3}$ общего числа занятых, а к концу первого десяти-

14. Личные доходы

летия XXI в. на их долю приходилась примерно половина всей совокупной рабочей силы США.

В результате прихода на рынок труда высокообразованной и квалифицированной женской рабочей силы уменьшилось соотношение средних доходов мужчин и женщин. Если в 1980 г. оно составляло порядка 40%, то к началу XXI в. увеличилось примерно до 58% (почти в 1,5 раза). В результате этих изменений значительно улучшилось положение семей с двумя работающими супругами по сравнению со всеми остальными категориями семей. Эти тенденции отражены в табл. 14.2.

Таблица 14.2. **Динамика личных доходов разных категорий американских семей (в постоянных ценах 2009 г.), тыс. долл.**

Год	Доходы всех семей	Доходы семей с двумя супругами			Доходы семей без жены	Доходы семей без мужа
		всего	работающая жена	неработающая жена		
1990	56,2	63,4	74,4	48,1	46,2	26,9
2000	63,2	73,6	86,2	49,8	47,0	32,0
2009	60,1	71,6	85,9	47,6	41,5	29,8

Источник: Statistical Abstract of the United States. Washington, 2012. P. 457.

При общем увеличении медианы доходов американских семей в период 1990—2009 гг. почти на 7% медиана доходов семей с двумя супругами увеличилась почти на 13%. При этом медиана доходов семей с работающей женой в абсолютном выражении была самой высокой среди всех категорий американских семей и показала самый быстрый темп роста за этот период, увеличившись более чем на 15%, тогда как медиана доходов семей с неработающей женой практически оказалась в состоянии стагнации. Почти за 20-летний период медиана доходов неполных семей, возглавляемых мужчиной, под влиянием экономического кризиса 2007—2009 гг. сократилась за 10 лет более чем на 10%. Данные таблицы являются также показательными в том смысле, что отчетливо демонстрируют воздействие экономического кризиса 2007—2009 гг. на динамику семейных доходов. Ясно и то, что степень «выживаемости» семей с двумя работающими супругами в условиях экономических неурядиц оказалась самой высокой среди всех остальных категорий се-

мей; медиана доходов таких семей не только не сократилась, но и увеличилась после кризисных явлений в экономике США в течение первого десятилетия текущего столетия.

Увеличение значения тендерного фактора внесло вклад не только в рост доходов семей с двумя работающими супругами. Появилось большое количество семей, возглавляемых женщинами, а также семей без жен, поскольку часть женщин уже не ощущают большой потребности в выполнении материнских функций. В результате выросло неравенство в распределении личных доходов, обусловленное, с одной стороны, появлением большого числа семей с крупными доходами в результате занятости обоих супругов, с другой стороны, увеличением количества неполных семей с небольшими и низкими доходами.

Проблема бедности

Наличие больших групп населения, живущих в состоянии хронической нищеты и бедности, в условиях растущей дисперсии семей и индивидов по шкале личных доходов, представляет собой прямое следствие роста медианных доходов. В начале 1960-х гг. в США были разработаны так называемые индексы бедности, основанные на семейных и индивидуальных «потребительских корзинах», сформированных по принципу абсолютной нехватки потребляемых благ и услуг. «Потребительская корзина» беднейшей семьи основана на текущей рыночной стоимости минимального набора продуктов питания, необходимого для «нормальной» жизнедеятельности человека (с поправками на возраст, пол и ряд других особенностей). Исчисленная таким образом стоимость «продовольственной корзины» умножалась на коэффициент 3 для выведения семейного и индивидуального бюджета беднейшей семьи. Этот коэффициент представлял собой эмпирическую величину, основанную на оценке доли семейного бюджета «средней» американской семьи из четырех человек (двое родителей и двое детей в возрасте до 18 лет), которую она в середине 1950-х гг. тратила на продукты питания. В тот период американские семьи со средним достатком, по американским стандартам, тратили примерно $\frac{1}{3}$ своего годового семейного бюджета (после уплаты всех налогов) на продукты питания.

С тех пор вплоть до начала XXI в. эта методика определения численности беднейших слоев населения США не претерпела

практически никаких изменений. Ежегодно «индекс бедности» корректируется исключительно с поправкой на темпы инфляции. Исчисленный для 1963 г. «индекс бедности» в расчете на семью из четырех человек составил 3,1 тыс. долл. в год. В 2010 г. семья из четырех человек с доходами 22,1 тыс. долл. в год и ниже официально считалась живущей в условиях бедности.

В 2010 г. численность беднейших слоев в США составила 46,2 млн человек, из которых примерно $\frac{1}{3}$ (15,7 млн) — дети и подростки, т.е. лица моложе 18 лет. Несмотря на периодические «войны с бедностью», которые США вели с середины 1960-х гг., по абсолютным размерам численность американских бедняков в настоящее время даже превосходит уровни начала 1960-х гг. (в конце 1950-х гг. численность беднейших слоев официально составляла 40 млн человек).

В 1990-е гг. Национальная академия наук США подвергла официальную методику исчисления «индекса бедности» серьезной критике. Ее общий смысл сводился к тому, что при определении обновленного показателя численности беднейших слоев следует исходить из относительной нехватки материальных благ с учетом стандартов их потребления другими слоями общества. Именно поэтому Национальная академия наук США предложила исчислять бюджеты потребления беднейших семей, основываясь не только на потреблении продовольственных товаров, но и на расходах на одежду и оплату коммунальных услуг (жилья). На рубеже XX и XXI вв. использование новой методики увеличило показатель численности беднейших слоев примерно в 1,5 раза. Таким образом, в настоящее время число американских бедняков составляет примерно 70 млн человек. Эти расчеты также косвенно свидетельствуют о том, что официальная американская статистика систематически занижала и занижает истинные размеры бедности в американском обществе.

К настоящему времени эти рекомендации Национальной академии наук США так и не были воплощены в жизнь. Фундаментальная причина состоит в том, что искоренение бедности в американском обществе оказалось самой сложной проблемой государственной социально-экономической политики на протяжении последних 40 лет, несмотря на значительное количество бюджетных средств, выделяемых на ее решение. Темпы решения проблемы бедности носят «застойный» характер, что напрямую связано с рыночным механизмом функционирования частного сектора американской экономики.

Сравнение медианы доходов американских семей и официального «индекса бедности» для семьи из четырех человек по состоянию на 2010 г. (61,5 тыс. и 22,2 тыс. долл.) показывает, что он составляет примерно $\frac{1}{3}$ от медианы доходов. По мнению ряда авторитетных американских экономистов, реальные границы бедности в США начинаются на уровне примерно половины медианы доходов семей и индивидов. Таким образом, именно общий рост доходов, особенно доходов наиболее состоятельных слоев американского общества, является главным фактором формирования достаточно обширного «экономического дна» в процветающей Америке. Согласно данным официальной американской статистики, в 2010 г. доходы, которые в 1,5 раза превышали официально установленный уровень бедности, имели свыше 75 млн человек. Формирование этого «дна» происходит главным образом вследствие того, что рост доходов более состоятельных слоев общества изменяет привычные стандарты потребления и жизненного уровня, обесценивая «потребительскую корзину» беднейших слоев и социальных слоев с относительно небольшими доходами.

Выводы

1. В начале XXI в. главным источником личных доходов были трудовые доходы, на которые приходится 68% совокупных личных доходов американского населения; на втором месте по значению находятся доходы от собственности, доля которых составляет 25% совокупных личных доходов, и третьим по величине источником служат трансфертные платежи, доля которых в настоящее время под влиянием экономического кризиса 2007—2009 гг. достигла рекордных 11%.
2. Личные доходы после уплаты налогов используются для потребления и накопления. Общее увеличение налоговых вычетов из личных доходов населения США сопровождалось заметным ростом личных расходов и резким снижением нормы накопления в середине первого десятилетия текущего столетия, которое затем опять сменилось ростом нормы накопления.
3. Американскую экономику отличает ярко выраженная тенденция к усилению неравенства в распределении личных доходов среди семей и граждан. Усиление неравенства в распределении личных доходов в экономике США особенно усилилось с начала 1980-х гг.
4. Главным фактором роста неравномерности в распределении личных доходов среди семей и индивидов выступает общий рост уров-

14. Личные доходы

ня доходов в американском обществе, который объективно способствует большей дисперсии разных демографических групп по шкале доходов.

5. Распределение личных доходов в США в значительной степени зависит от этнической принадлежности семей и индивидов. Афроамериканцы и испаноговорящие американцы значительно отстают по уровню доходов от белых американцев. Среди этих этнических групп в большей степени распространена бедность, поскольку профессионально-квалификационный и образовательный уровень этих этнических групп уступает уровню белых американцев.
6. Неотъемлемым атрибутом американской экономики является феномен бедности. К началу второго десятилетия XXI в., по официальной американской статистике, насчитывалось 46 млн бедняков. Бедность в современной высокотехнологизированной экономике все в большей степени становится следствием не абсолютной нехватки материальных благ, а быстрого изменения привычных стандартов потребления товаров и услуг широкого спектра.

Контрольные вопросы и задания

1. Покажите схематически связь личных доходов и национального дохода в системе национальных экономических счетов США.
2. Чем объясняются резкие колебания в норме личных сбережений в период 2000—2010 гг.?
3. Каким образом глобализация сказалась на распределении личных доходов в США?
4. Значение коэффициента Джини уменьшилось с 0,5 до 0,4. Это означает: а) рост неравенства или б) уменьшение неравенства в распределении личных доходов?
5. Охарактеризуйте общие тенденции в распределении личных доходов в США на рубеже веков и назовите основные источники личных доходов.
6. Какая этническая группа в США имеет самый высокий уровень личных доходов? Чем, по вашему мнению, объясняются доминирующие позиции этой этнической группы?
7. Какое влияние оказал тендерный фактор на распределение личных доходов?
8. Что является основой исчисления официально принятого в США «индекса бедности»?

15

Личное потребление

15.1. Личные потребительские расходы / 15.2. Структура накопленных запасов товаров длительного пользования

Важнейшей составляющей стандартов жизненного уровня и благосостояния общества являются объемы личных потребительских расходов населения (личного потребления). Объемы и структура личных потребительских расходов населения США с течением времени претерпевают значительные изменения, отражающие динамические перемены в экономической системе общества.

Растущее значение личного потребления обусловлено тем, что оно стало важнейшим фактором устойчивого экономического развития США, обеспечивающим расширенное воспроизводство главного компонента экономического потенциала США и их воспроизводимых ресурсов — человеческого капитала. Расширенное воспроизводство человеческих ресурсов проявляет себя двояко: во-первых, происходит общее увеличение численности населения и, во-вторых, растет средняя продолжительность жизни членов общества. В свою очередь, стабильный рост численности населения немислим без значительных темпов рождаемости, что предопределяет необходимость выделения больших экономических ресурсов на воспитание и содержание подрастающего поколения.

Эти ресурсы преимущественно выделяют семейные бюджеты, и с этой точки зрения личные потребительские расходы населения функционально являются формой инвестиций в развитие человеческих ресурсов. Все виды жизнедеятельности населения обусловлены и напрямую связаны с развитием сектора домашнего хозяйства, представленного домовладениями и жилищно-коммунальным хозяйством. Достаточно в связи с этим отметить тот факт, что уже в течение нескольких последних десятилетий по уровню энергопотребления сектор домашнего хозяйства США опережает американскую промышленность.

Личное потребление предполагает использование в секторе домашнего хозяйства все больших объемов материальных ресурсов.

Личный потребительский спрос — постоянно растущий фактор распределения производимых в экономике материальных и духовных благ среди ее основных секторов.

15.1. Личные потребительские расходы

Определение понятия

Личные потребительские расходы (ЛПР) выступают показателем объема товаров и услуг, приобретенных населением США, включая обслуживающие его бесприбыльные организации. К потребителям товаров и услуг относятся граждане США, а также иностранцы, которые намереваются пробыть в США в течение одного года и более. В ЛПР включаются и расходы американских граждан и военного персонала, находящихся в зарубежных странах, а также американских туристов и американских граждан, занятых на временной работе в других странах. ЛПР включают в себя в основном приобретение новых товаров и услуг.

По форме ЛПР представляют собой рыночные сделки и покупки у частных предприятий и фирм, а также у государственных предприятий, государственных министерств и ведомств. В покупки товаров и услуг у государства входит оплата обучения в вузах, оплата некоторых медицинских услуг и коммунальных (водоснабжение и санитария) услуг. Медицинские услуги, приобретаемые у государства, распространяются на медицинское обслуживание пенсионеров, малоимущих слоев населения, ветеранов, военнослужащих и членов их семей (в рамках соответствующих государственных, главным образом федеральных, программ).

Официальная американская статистика относит к ЛПР ряд «вмененных» приобретений товаров и услуг, не зависящих от формы их предоставления или потребления. К числу таких видов товаров и услуг относится потребление жилищно-коммунальных услуг (независимо от того, сдается недвижимость в аренду или находится в собственности домовладельцев), получение работниками заработной платы наличными или в виде готовой продукции, потребление сельскохозяйственной продукции (непосредственно на ферме или в форме ее продажи на рынке) и приобретение ряда финансовых услуг (непосредственно или путем оплаты комиссионных финансовым посредникам).

ЛПР слагаются из приобретения товаров длительного и недлительного пользования и услуг. Базовая структура ЛПР приведена на рис. 15.1.

15.1. Личные потребительские расходы

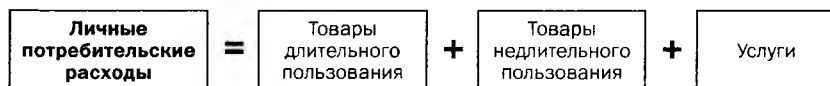


Рис. 15.1. Базовая структура ЛПР

Семейные бюджеты потребления: методология сбора данных

США всегда уделяли большое внимание сбору данных, характеризующих стандарты жизненного уровня, тенденции расходования семейных и индивидуальных бюджетов на потребление производимых экономикой товаров и услуг. Сбор государственными статистическими органами США данных о расходах американских потребителей продиктован необходимостью исчислять индекс потребительских цен — один из самых важных измерителей темпов инфляции в американской экономике.

Реализация государственной программы мониторинга потребительских расходов американских семей и индивидов началась в конце 1970-х гг. Основная цель этой программы, исполнителем которой является Бюро переписей Министерства торговли США, состоит в постоянном отслеживании тенденции изменения покупательной способности и вкусов американских потребителей. Сбор данных осуществляется двумя методами: методом опроса (интервью) выборки американских семей и индивидов и методом ведения дневниковых записей семьями, согласившимися на добровольной основе составлять данные о расходных статьях своих семейных бюджетов.

Работники Бюро переписей проводят пять опросов-интервью 5 тыс. семей в течение трех месяцев. Каждый квартал происходит ротация (смена) опрашиваемых семейств и индивидов. Обязательным элементом программы является опрос студентов, проживающих в общежитиях, «замер» их потребительских расходов.

Записи о произведенных расходах из семейных бюджетов также собирают сотрудники Бюро переписей у 5 тыс. семей и индивидов, которые составляют один дневник на каждые две недели. Ежемесячно (в течение 52 недель в году) Бюро переписей получает от респондентов примерно 10 тыс. дневников. Опросы и дневниковые записи собирают в 88 городских ареалах и 16 сельских местностях США, что обеспечивает получение достаточно надежных статистических данных о тенденциях потребления в масштабах всего аме-

риканского населения. На заключительном этапе данные дневниковых записей и интервью собирают в одном центре и обрабатывают, получая таким образом обобщенные данные, характеризующие тенденции в сфере потребления американских семей и индивидов, и фиксируя изменения в уровнях и стандартах потребительских расходов.

Структура личных потребительских расходов

В 2010 г. американские семьи в среднем тратили из своих текущих доходов на потребление 48,1 тыс. долл. в год, в том числе 13% — на питание, 34% — на оплату жилищно-коммунальных услуг, 4% — на одежду и обувь, 16% — на транспорт, 7% — на медицинские услуги и лекарства, 5% — на развлечения, 11% — на страхование жизни и пенсионное обслуживание и 10% — на прочие виды потребления, включая образование. Общая тенденция «прогрессивных» структурных изменений в потребительских стандартах состоит в том, что с течением времени падает доля расходов на товары недлительного пользования, т.е. на питание, одежду и обувь (без ухудшения качества и объемов их потребления) и растут расходы на жилищно-коммунальные услуги, в том числе связанные с приобретением новых домовладений, медицинское обслуживание, личную безопасность и пенсионное обслуживание. Например, в начале 1990-х гг. американские семьи тратили на питание 15% текущих средств своих бюджетов, на оплату жилищно-коммунальных услуг — 31, на одежду и обувь — 6, на транспорт — 18, на медицинские услуги — 5, на развлечения — 5, на личную безопасность и пенсионное обслуживание — 9 и на прочие виды потребления — 11% своих семейных бюджетов потребления.

В потребительских расходах американских семей важную роль играют расходы на содержание и воспитание детей. Согласно имеющимся данным обследований, в 2010 г., в частности, семьи с годовым доходом менее 57 тыс. долл. тратили на содержание одного ребенка в возрасте до 17 лет (исключая расходы на учебу в колледжах) 10 тыс. долл. (в среднем 18% семейных бюджетов); семьи с доходами от 57 до 100 тыс. долл. — 14 тыс. долл. (в среднем — 8%) и семьи с доходами свыше 100 тыс. долл. — 24 тыс. долл. (минимум 24%).

На протяжении 20 лет, в период 1990—2010 гг., в США продолжала действовать тенденция нарастающего потребления услуг, доля которых в ЛПР увеличилась примерно с 61 до 66%, что про-

15.1. Личные потребительские расходы

изошло за счет снижения доли товаров недлительного пользования, которая уменьшилась примерно на 3 п.п., и доли товаров длительного пользования, которая сократилась на 2 п.п. Эти сдвиги представлены на рис. 15.2.

	1990	2000	2010
Товары длительного пользования	13%	13%	11%
Товары недлительного пользования	26%	23%	23%
Услуги	61%	64%	66%

Рис. 15.2. Структурные сдвиги в потребительских расходах населения США в 1990–2010 гг.

Составить себе представление о тенденциях изменения в потребительских расходах можно только по данным о долгосрочных сдвигах в структуре потребления, измеряемых несколькими десятилетиями. В этих расчетах учитывается действие многих факторов, включая изменения в демографической ситуации, научно-технический прогресс, рост благосостояния и трансформацию общественной психологии, которая отражается в моде, стиле жизни и дизайне. На структуру потребительских расходов большое влияние оказывают также размеры накопленных запасов потребительских товаров длительного пользования, состояние жилищного фонда и потребительные свойства товаров и услуг.

Примерно к концу 1950-х гг. в современной американской экономике сформировался перечень основных потребительских товаров и услуг, доступных широким слоям населения. На протяжении последующих 50 лет основные структурные изменения в потребительских расходах сводились к тому, что при оставшейся практически неизменной доле товаров длительного пользования в 1,5 раза увеличилась доля услуг за счет симметричного сокращения доли товаров недлительного пользования. В абсолютном выражении ЛПР увеличились в период 1959–2010 гг. более чем в 32 раза — с 0,3 до 10,2 трлн долл. в текущих ценах, а в расчете на душу населения — более чем в 2,5 раза — с 10,5 до 30,0 тыс. долл. (в постоянных ценах 2005 г.). Таким образом, в течение более чем последних 50 лет ежегодные темпы роста реальных ЛПР на душу населения составляли 2,2%.

Рост доли услуг в ЛПР объясняется главным образом увеличением объема медицинских, финансовых, рекреационных и образовательных услуг. Рост почти в 3,5 раза доли медицинских услуг в общих потребительских расходах — с 4,7% в 1959 г. до 16,3% в 2010 г. — связано с появлением и резким увеличением финансирования государственных программ медицинского обслуживания пенсионеров и малоимущих слоев американского общества. Медицинские услуги непосредственно связаны с воспроизводством человеческого капитала, здоровья населения, они внесли большой вклад в увеличение средней продолжительности жизни американцев во второй половине XX в.

Одной из наиболее быстро растущих сфер услуг стали финансовые услуги, доля которых за 1959—2010 гг. увеличилась почти в 2 раза — с 4,0 до 7,6% совокупных потребительских расходов. Рост значения этих услуг обусловлен общим ростом стоимости домовладений, возрастанием роли частного пенсионного обеспечения, а также укреплением финансовых позиций сектора домашнего хозяйства в экономике США, что нашло отражение в увеличении стоимости таких финансовых активов, как акции, облигации и другие ценные бумаги, принадлежащие семьям и индивидам. В общей стоимости активов домовладений доля финансовых инструментов за период 1959—2010 гг. выросла с 23 до 38%, а доля американских семей, владеющих акциями, увеличилась почти в 5 раз — с 11 до 50%.

Начиная с конца 1950-х гг. почти в 2 раза выросла доля рекреационных услуг в совокупных потребительских расходах американского населения — с 1,9 до 3,7%. Усилившаяся роль досуга и спорта в воспроизводстве человеческих ресурсов отразилась в росте потребительских расходов на туризм, путешествия, посещение спортивно-оздоровительных клубов и зрелищных спортивных мероприятий. Помимо этого, к рекреационным услугам относятся расходы на кабельное и спутниковое телевидение и Интернет, которые с конца 1980-х гг. стали измеряться миллиардами долларов, а в 2010 г. расходы на доступ к Интернету превысили 80 млрд долл. К концу первого десятилетия XXI в. более 90% американских домовладений имели доступ к кабельному и спутниковому телевидению и почти 80% были подключены к Интернету. При этом не менее 95% американских домовладений также использовали Интернет для местной телефонной связи.

15.1. Личные потребительские расходы

Воздействие научно-технического прогресса на потребление услуг можно наглядно проследить на примере телефонизации. Этот вид связи стал неотъемлемым атрибутом большинства американских домовладений еще в середине прошлого века. Широкое распространение сотовых (мобильных) телефонов (в активной эксплуатации в настоящее время находится свыше 176 млн аппаратов), возросшая доступность дальней (междугородной и международной) телефонной связи способствовали тому, что доля расходов американских потребителей на эти услуги выросла за 50 лет с 1,5 до 2,2% совокупных потребительских расходов. Причем расходы на местную телефонную связь сравнялись по объему с расходами на дальнюю телефонную связь.

В период 1959—2010 гг. заметно увеличились расходы американских потребителей на образование — с 0,9 до 2,3% их совокупных потребительских расходов. Примерно $\frac{2}{3}$ расходуемых средств в настоящее время приходится на получение высшего образования. Это связано с ростом численности студенческой молодежи в США. Темпы прироста численности данной группы за указанный период в 3 раза превысили темпы прироста численности населения США за этот период.

Стремительное сокращение доли товаров недлительного пользования, главным образом продовольственных, указывает на продолжающееся действие исторической тенденции, устойчиво набравшей силу с конца XIX в. В частности, доля продуктов питания в совокупных потребительских расходах американского населения за 50 лет сократилась на 12% и составила в 2010 г. всего 7,5%, а доля расходов на одежду и обувь уменьшилась с 9,0 до 3,4%. За этот период заметно сократилась доля расходов американских потребителей на табачные изделия (с 2,1 до 0,9%), однако возросла доля расходов на лекарства — с 1 до 3,1%, т.е. более чем в 3 раза. Рост потребления лекарственных препаратов объясняется как старением американского населения, так и возросшей заботой американцев о состоянии своего здоровья, их стремлением «не экономить» на этой важной статье семейных расходов. Увеличение доли данных расходов объясняется также появлением на потребительском рынке новых дорогостоящих лекарственных препаратов.

Относительная стабильность доли расходов на товары длительного пользования тесно связана с важнейшей особенностью потребления этих видов продукции — с возможностью накопления и использования их в течение длительного периода. Мощное воздейст-

вие на эту сферу оказывает научно-технический прогресс, который позволил снизить относительные издержки производства товаров длительного пользования. Вместе с тем уменьшение доли ЛПР на одни товары длительного пользования сопровождалось повышением значения других видов товаров, что также стало следствием научно-технического прогресса. В течение 50 лет у американцев сократилось потребление традиционных легковых автомобилей, мебели, бытовых приборов (холодильников, стиральных машин), но одновременно увеличился спрос на небольшие грузовики, мини-автобусы, спортивные машины, трейлеры, передвижные домики.

Достаточно заметно возросла доля потребляемых видов бытовой электроники (видеоаппаратуры, а с конца 1970-х гг. — компьютеров и периферийного оборудования к ним), объем потребления которых в 2010 г. достиг почти 300 млрд долл. Важным фактором растущего потребления бытовой электроники было резкое снижение цен на производимые компьютеры — в 2000—2010 гг. ежегодно на 13%. Сравнительно большими темпами росло потребление такой продукции длительного пользования, как велосипеды, коляски и спортивное оборудование, книги и карты, часы и драгоценности.

Циклические особенности потребления товаров и услуг

Личное потребление товаров и услуг имеет ряд особенностей, обусловленных циклическими факторами развития экономики. Прежде всего это касается товаров длительного пользования, объемы потребления которых резко уменьшаются в период рецессий и экономических спадов. В частности, в ходе рецессии 1980 г. объем потребления товаров длительного пользования в реальном выражении сократился в годовом исчислении на 13,4%, а во время экономического спада 1990—1991 гг. — на 10%. В условиях экономического подъема потребление товаров длительного пользования, наоборот, демонстрирует самые большие темпы роста по сравнению с потреблением товаров недлительного пользования и услуг. Так, при экономическом подъеме в период 1982—1990 гг. среднегодовые темпы роста потребления товаров длительного пользования составили 7%, а в период экономического подъема 1991—2000 гг. — 7,3%, что примерно в 2 раза превышало общие темпы роста личного потребления за эти два периода. В группе товаров длительного пользования при рецессии американские потребители в первую очередь отказывались от приобретения новых автомобилей.

15.1. Личные потребительские расходы

Объем потребления товаров краткосрочного пользования во время рецессии также имеет тенденцию к снижению, однако сравнительно небольшими темпами (3% в годовом исчислении во время рецессии 1980 г. и 1,2% в период рецессии 1990—1991 гг.). Темпы роста потребления товаров краткосрочного пользования в периоды экономических подъемов в целом соответствовали общим темпам роста реальных объемов личного потребления (в пределах 3—4%).

Потребление услуг отличается определенной неэластичностью по отношению к фазам экономического цикла, поднимаясь как в период спадов, так и в период подъемов экономики. Например, в условиях экономической рецессии 1980 г. и экономического спада 1990—1991 гг. потребление услуг увеличилось в реальном выражении на 1%, а во время экономических подъемов — в пределах 3—4% (симметрично общим темпам роста ЛПП). Потребление жилищно-коммунальных, медицинских и рекреационных услуг устойчиво не меняется и в период экономических спадов, и в период подъемов.

Умеренные темпы роста потребления услуг при экономическом подъеме обусловлены тем, что финансовые, рекреационные, туристические услуги и авиаперевозки чутко реагируют на изменения в реальных доходах, а также на перепады в настроениях потребителей.

В ходе рецессионных явлений 2001 г. структура ЛПП особых изменений не претерпела, поскольку их объем даже увеличился в 2001 г. по сравнению с 2000 г. на 2,7% — с 7604,6 млрд долл. до 7810,3 млрд долл. (в постоянных ценах 2005 г.). Однако в 2002 г., в котором темпы роста объема ЛПП превысили темпы роста объема в предыдущем году на 2,7%, составив 8018,3 млрд долл., американские потребители увеличили расходы на приобретение товаров длительного пользования (с 11% в 2001 г. до 12% в 2002 г.) и услуг (с 67 до 68% соответственно) за счет снижения доли расходов на товары недлительного пользования (с 23 до 22% соответственно).

Тенденция заметного сокращения потребительских расходов отчетливо проявила себя в ходе экономического кризиса 2007—2009 гг. В 2009 г. объем ЛПП сократился по сравнению с докризисным уровнем 2007 г. на 2,5% — с 9262,9 млрд до 9037,5 млрд долл. (в постоянных ценах 2005 г.). Причем, несмотря на возобновление в 2010 г. тенденции абсолютного увеличения объемов ЛПП, показатель этого года (9220,9 млрд долл.) был на 0,5% меньше докризисного уровня. И только в 2011 г. объем ЛПП превысил докризисный уровень (в постоянных ценах 2005 г.).

15. Личное потребление

В ходе «Великой рецессии» американское население несколько уменьшило расходы на приобретение товаров длительного пользования (с 13% в 2007 г. до 12% в 2009 г.) за счет роста расходов на приобретение услуг (с 65 до 66%) при неизменной доле расходов на товары недлительного пользования, которая устойчиво сохранялась на уровне 22%.

15.2. Структура накопленных запасов товаров длительного пользования

Общая характеристика

Структура потребления товаров и услуг зависит от размеров накопленных запасов товаров длительного пользования (ТДП), принадлежащих потребителям. Потребление товаров краткосрочного пользования и услуг осуществляется на текущей основе, и поэтому увеличение его объемов происходит тогда, когда индивидуальные и семейные домохозяйства тратят меньше средств на приобретение ТДП. Накопленные запасы ТДП, активно используемые потребителями, и выполняют эту функцию, поскольку потребителям при прочих равных условиях нет необходимости каждый год приобретать автомобили, мебель, бытовую электронику и другие виды продукции этой группы.

По данным на конец 2010 г., объем запасов товаров длительного пользования, находившихся в собственности американских потребителей, составлял в текущих ценах почти 4,6 трлн долл. В 1990—2010 гг. объем запасов ТДП вырос почти в 2,5 раза (в 1990 г. он составлял 2,0 трлн долл.). Динамика роста запасов ТДП в 1990—2010 гг. отражена на рис. 15.3.

В структуре запасов ТДП в 2010 г. около 30% совокупного объема этих запасов составляли мебель и бытовые приборы. Доля мебели в запасах ТДП равнялась 18%. Вторую макропозицию в структуре запасов ТДП занимал автотранспорт всех видов (включая грузовики), на долю которого приходилось порядка 28% запасов ТДП. На третьей макропозиции находились рекреационные товары и изделия, включая спортивные автомобили. Их совокупная доля равнялась примерно 25%. В рамках этой макропозиции доля видео- и аудиоаппаратуры (включая компьютеры и музыкальные инструменты) составляла почти 11%.

Довольно близкая позиция была у часов и драгоценностей (8%). И эту часть ТДП можно отнести к предметам роскоши, свя-

15.2. Структура накопленных запасов товаров длительного пользования

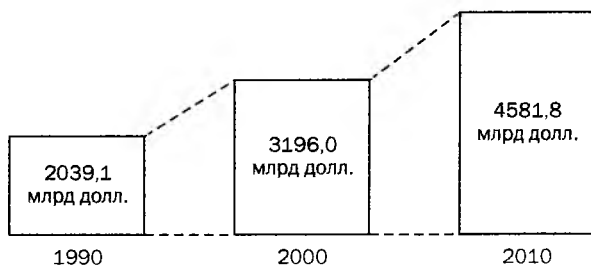


Рис. 15.3. Динамика роста запасов товаров длительного пользования в США в 1990—2010 гг.

занным с поддержанием социального статуса. Доля всех видов книг в накопленных запасах ТДП американских потребителей составляла 5,2%.

В течение 1990—2010 гг. американские потребители в основном увеличивали запасы автотранспорта, а также спортивного инвентаря, фото- и киноаппаратуры, лодок и легких спортивных самолетов, книг и карт при уменьшении доли мебели и бытовых приборов, часов и драгоценностей.

Важный фактор роста запасов ТДП — увеличение количества домовладений, находящихся в собственности американских потребителей. Так, если в 1960 г. примерно 62% американских домовладений находилось в частной собственности, то к 2010 г. — порядка 68%. На этот уровень США вышли в начале XXI в. Именно данное обстоятельство стало одним из важнейших факторов ускоренного роста потребительских расходов на мебель и бытовую технику.

Накопленные запасы ТДП представляют собой важный резерв «запаса прочности» домовладений в период экономических кризисов и неурядиц, возможных социально-экономических катаклизмов. Начиная с 1940-х гг. развитие американской экономики характеризовалось прогрессирующим накоплением в собственности потребителей колоссальных запасов ТДП. А в период Великой депрессии в 1930-е гг. происходило неуклонное уменьшение размеров ТДП, принадлежавших американскому населению. Например, если в 1929 г. стоимость накопленных запасов ТДП составляла в текущих ценах 35,8 млрд долл., то к 1935 г. она сократилась до 24,9 млрд долл. (более чем на 30%). Восстановление запасов накопленных ТДП и их выход на уровень предкризисного 1929 г. произошло только в 1941 г., когда они достигли 36,2 млрд долл.

Согласно данным официальной американской статистики, в ходе экономического кризиса 2007—2010 гг. реальная нетто-стоимость накопленных товаров длительного пользования увеличилась с 4,6 трлн долл. в 2007 г. до 4,9 трлн долл. в 2010 г.

Потребительные свойства ТДП

Качественные характеристики выпускаемой продукции, особенно ТДП, имеют огромное значение для потребителей, которые принимают решение о приобретении той или иной продукции. Отдать предпочтение более долговечному и более качественному автомобилю (но и более дорогому) или купить более дешевый автомобиль, который прослужит меньше? Накопление средств на приобретение более дорогого вида продукции ведет к возникновению эффекта «отложенного спроса», тогда как покупка более дешевой бытовой техники обеспечивает «немедленный доступ» к ее эксплуатации. Требуются большие расходы на содержание и ремонт дорогих видов ТДП, а эксплуатация более дешевых видов нередко после первой же поломки «финиширует в мусорном баке», ибо зачастую оказывается дешевле купить новый недорогой агрегат, чем ремонтировать старый.

В условиях глобализации и формирования мировых рынков потребитель при покупке практически всех мыслимых ТДП стоит перед выбором: купить более престижную или более качественную зарубежную продукцию либо «поддержать отечественного производителя» и тем самым способствовать не только росту неэффективности национальной экономики, но и неэффективности собственной потребительской функции?

Ситуация на потребительском рынке осложняется еще и тем, что большая часть производимых ТДП удовлетворяет «спросу замены», при котором приобретаемые новые виды продукции заменяют уже имеющиеся в распоряжении потребителей товары. Многие американские и транснациональные фирмы-производители давно перешли на выпуск продукции с «планово»-ограниченным сроком ее эксплуатации и таким образом «стимулируют» расширение потребительского спроса. В настоящее время «эффект замены» распространяется примерно на 80—90% производимых ТДП.

Во второй половине 1990-х гг. Бюро экономического анализа Министерства торговли США определило расчетные сроки эксплуатации большей части ТДП, принадлежащих американским

15.2. Структура накопленных запасов товаров длительного пользования

потребителям. Эти сведения дают представление о существующих стандартах «потребления» основных видов ТДП, являющихся равновесным результатом их предпочтений и качественных характеристик, устанавливаемых для этих видов продукции фирмами-производителями. Данные о сроках полезной службы основной номенклатуры ТДП суммированы в табл. 15.1.

Таблица 15.1. **Средняя продолжительность срока полезной службы основных видов ТДП в США**

Вид товара длительного пользования	Срок полезной службы товара, лет
Мебель	14
Оборудование кухонь и другие бытовые приборы	11
Фарфоровые и стеклянные изделия, скатерти и посуда	10
Прочие виды домашнего оборудования	10
Видео- и аудиоаппаратура, компьютеры и музыкальные инструменты	9
Драгоценности и часы	11
Офтальмологическая продукция и ортопедические приборы	6
Книги и карты	10
Спортивный инвентарь, фото- и киноаппаратура, лодки и спортивные самолеты	10
Легковые автомобили	10
Прочие виды автотехники	8
Шины, камеры и другие виды запчастей	3

Источник: Fixed Assets and Consumer Durable Goods in the United States, 1925-97. September 2003. P.M-31. <http://www.bea.gov>.

В США средний срок эксплуатации подавляющего большинства ТДП составляет в настоящее время примерно 10 лет. Эти данные — косвенное свидетельство того, что особенности потребления и производства большей части номенклатуры ТДП определяются циклическим развитием американской экономики, поскольку в 1960-е, 1980-е и 1990-е гг. и в начале XXI в. в среднем фаза подъема в экономике США продолжалась примерно 10 лет.

Роль рекламы и потребительского кредита в личном потреблении

Превращению личных потребительских расходов в ведущий компонент распределяемого ВВП США куда в большей степени способствовало знание законов психологии, чем понимание свойств кривой потребительской функции, определяющей «предельную склонность» семей и индивидов к потреблению. С развитием электронных средств массовой информации (телевидения, радио), а в последние десятилетия и системы Интернет в колоссальной степени расширились возможности товаропроизводителей по «навязыванию» рядовым потребителям производимых ими товаров и услуг. С течением времени потребление превратилось в американском обществе в сложный многокомпонентный процесс, активно использующий не только рациональные свойства человеческой психики, но и в не меньшей степени апеллирующий к ее иррациональным составляющим.

Реклама потребительских товаров и предоставляемых услуг встречается в Америке буквально на каждом шагу. В рекламные кампании активно вовлечены звезды шоу-бизнеса, известные актеры, спортсмены и другие культовые фигуры, гонорары которых за участие в рекламе во много раз превосходят их доходы от непосредственной профессиональной деятельности. Поставленная на мощную индустриальную основу, реклама потребительских товаров вполне может считаться одним из самых главных «двигателей экономического развития» США.

Реклама и другие формы «навязывания» производимых товаров способствуют определенному смещению акцентов и приоритетов в традиционной формуле «производство—распределение—потребление», где на первое место поставлено производство, поскольку считается, что именно оно определяет границы и характер потребления. В современной экономике США индивид сначала учится потреблять, а потом — производить. Примат потребления по отношению к производству меняет характер многих привычных связей и взаимоотношений. В период с 1990 по 2007 г. суммарные расходы на рекламу в США выросли более чем в 2 раза — со 130,0 млрд до 280 млрд долл.

«Навязывание» потребления и его стимулирование через рекламу имеет и конкретное экономическое выражение в развитии системы кредитования на рынке потребительских товаров и услуг.

Выводы

В частности, если в 1990 г. соотношение потребительского кредита к личным доходам американцев составляло 16,7%, то в 2010 г. оно достигло уровня 19,5%.

Росту кредитов на приобретение ТДП способствовало и общее усиление экономических позиций сектора домашнего хозяйства, которое, однако, оказалось тесно связанным с изменением экономической конъюнктуры. Вплоть до экономического подъема второй половины 1990-х гг. показатель соотношения нетто-активов (богатств) сектора домашнего хозяйства к его личным доходам находился на отметке «5», однако к концу столетия он вырос до отметки «6», а в самый канун кризиса 2007—2009 гг. достиг отметки «6,5». К началу второго десятилетия текущего столетия он вернулся к исторически преваляровавшему уровню, равному «5», и, вполне возможно, будет находиться на нем в обозримом будущем.

Формирование «общества потребления» в США привело к появлению большого количества общественных организаций по защите прав потребителей, деятельность которых включает в себя мониторинг изменений цен на потребительскую продукцию, выявление случаев производства некачественной и опасной для здоровья населения продукции. Результатом деятельности союзов по защите прав потребителей стал запрет на производство в США многих видов удобрений, биокормов, лекарственных препаратов, стиральных порошков и других видов продукции, которые наносили огромный ущерб как здоровью населения, так и окружающей среде.

Выводы

1. Личное потребление превратилось в важнейший производительный фактор устойчивого экономического развития США, обеспечивающий расширенное воспроизводство главного компонента экономического потенциала США и их воспроизводимых ресурсов — человеческого капитала.
2. Материальной основой растущего значения личных потребительских расходов в современной экономике США стало формирование мощного в экономическом отношении сектора домашнего хозяйства, который по концентрации ресурсов может соперничать с другими секторами (промышленностью, сельским хозяйством, транспортом, сферой услуг).
3. Структура личных потребительских расходов населения США слагается из приобретения товаров длительного пользования, товаров

15. Личное потребление

недлительного пользования и услуг. Общими закономерностями изменений в структуре личных потребительских расходов являются прогрессирующий рост сферы услуг, на долю которой приходится около 60% всего объема потребляемых товаров и услуг, уменьшение значения товаров недлительного пользования, объем потребления которых не превышал в начале XXI в. примерно 30%, и стабилизация потребления товаров длительного пользования на уровне 12%.

4. Сокращение в структуре личных потребительских расходов доли товаров недлительного пользования обусловлено уменьшением значения продовольственных товаров, одежды и обуви в семейных бюджетах потребления, доля которых в настоящее время не превышает в среднем 20%.
5. Личное потребление товаров и услуг зависит от фаз экономического цикла. Наибольшую изменчивость имеет потребление товаров длительного пользования, которое резко падает в фазе экономического спада и растет быстрыми темпами в периоды экономического подъема. Потребление многих видов услуг (финансовых, рекреационных и туристических) весьма чувствительно к изменениям размеров реальных доходов.
6. Большую роль в стимулировании личного потребления и формирования «общества потребления» играет реклама, которая способствовала значительному росту соотношения потребительского кредита и личных располагаемых доходов населения.

Контрольные вопросы и задания

1. Охарактеризуйте основные структурные сдвиги в личных потребительских расходах американского населения на рубеже XX и XXI вв.
2. Какова доля расходов на воспитание и содержание детей и подростков в семейных бюджетах американцев?
3. Если рост реальных доходов населения не будет сопровождаться увеличением производства электроэнергии, то какие последствия это будет иметь для развития потребительской сферы?
4. Для чего проводят систематический сбор данных о потребительских расходах семей и индивидов?
5. Опишите структуру накопленных запасов товаров длительного пользования в США. Какие изменения она претерпела в годы Великой депрессии?

Контрольные вопросы и задания

6. Считаете ли вы рекламу значительной в отношении стимулирования потребительского спроса? Если да, то на какие товары и услуги?
7. Является ли средний срок полезной жизни легкового автомобиля в 10 лет:
 - а) нормальным;
 - б) заниженным;
 - в) завышенным?
8. Как вы понимаете термин «общество потребления»?

16

Государственное социальное страхование

16.1. Страхование по безработице / 16.2. Страхование производственного травматизма / 16.3. Медицинское страхование

Государственное социальное страхование в США наряду с пенсионным страхованием, программой медицинского страхования «Медикэр», страхованием на случай потери кормильца, инвалидности охватывает страхование производственного травматизма и страхование на случай безработицы. Законодательная основа развития этих видов страхования — Закон о социальном обеспечении 1935 г. с поправкой 1965 г. относительно программы медицинского страхования «Медикэр», а также законы штатов по страхованию на случай производственного травматизма и безработицы.

16.1. Страхование по безработице

Страхование по безработице в общенациональном масштабе было учреждено в США Законом о социальном обеспечении (Social Security Act) 1935 г. Пособия по безработице предоставляются застрахованным работникам в целях частичной компенсации потери заработка, произошедшей не по их вине, на ограниченный срок, в течение которого получатель пособия должен вести поиск работы.

Условия получения пособий

Выплата пособий по безработице потерявшим работу рассматривается в США не как долгосрочная замена их доходов, а как средство поддержки на период поиска новой работы. Система страхования по безработице позволяет также защитить экономику страны (от дестабилизирующих последствий безработицы), поддерживая покупательную способность лиц, оставшихся без заработка.

Страхование по безработице в США согласно Закону 1935 г. осуществляется на федерально-штатной основе. В этом Законе сформулированы наиболее общие принципы страхования, а круг получателей, размеры пособий и сроки их выплат определяются законами штатов.

Размеры пособий по безработице значительно различаются по штатам. По данным на 2009 г., размеры средненедельных пособий по безработице составляли 270 долл., при этом по штатам значения этого показателя различались от 196 долл. в Миссисипи и 226 долл. в Теннесси до 396 долл. в Нью-Джерси и 419 долл. в штате Массачусетс.

Безработные согласно определению Бюро трудовой статистики США — это лица 16 лет и старше, которые в течение недели опроса не имели никакой работы, предпринимали конкретные шаги для получения работы в период четырех недель до собеседования (такие, как обращение непосредственно к работодателю или регистрация в государственном или частном агентстве по трудоустройству) и готовы приступить к работе. Лица, ожидающие приглашения на свою прежнюю работу после массового увольнения или предполагающие приступить к работе на новом месте по истечении 30 дней, также классифицируются как безработные вне зависимости от того, занимались они активным поиском работы или нет.

Порядок финансирования и начисления пособий

Установленный порядок финансирования и начисления пособий отличается высокой степенью гибкости как в плане взимания налогов (в зависимости от конъюнктуры и «вклада» отдельных предприятий в повышение уровня безработицы), так и в отношении расчета пособий (в зависимости от предшествовавшего потере работы стажа, уровня заработной платы).

Каждый штат устанавливает свои нормативы финансирования страхования по безработице. Выплачиваемая предпринимателем сумма исчисляется как процент от заработной платы работника в зависимости от установленного конкретного в каждом штате размера заработной платы, начиная с которого платится налог (база налогообложения). Обычно налог выплачивается с первых 7 тыс. долл. годовой заработной платы. В ряде штатов налогооблагаемая база превышает эту сумму. Налоговые ставки различаются не только в разных штатах, но и для разных предпринимателей в одном штате.

К концу первого десятилетия XXI в. страхованием по безработице было охвачено 94% рабочих мест. Этой системой пользуются практически все получающие заработную плату. За более чем 75-летний период существования действие государственной системы страхования по безработице распространилось на работников мелких предприятий, сельскохозяйственных рабочих, работников неприбыльных учреждений, наемную домашнюю прислугу и даже на некоторые категории сельскохозяйственных мигрирующих рабочих.

Пособие в соответствии с программой компенсации по безработице предоставляется на следующих условиях:

- претендент должен быть безработным;
- до потери работы он должен был работать в отрасли, на которую распространяется программа страхования на случай безработицы;
- претендент должен отвечать всем требованиям программы.

Норма отчислений в фонды страхования по безработице колеблется по штатам в широком диапазоне и зависит, в частности, от уровня безработицы в штате. В пределах штата она тоже различается и для отдельных компаний (предприятий) во многом зависит от стабильности занятости на них. Предприятия, на которых зарегистрированы массовые увольнения или их резкий рост, вынуждены отчислять более высокий процент в фонд страхования по безработице. К началу XXI в. ресурсы фондов страхования по безработице существенно превышали объем выплат пособий (табл. 16.1). Однако к концу первого десятилетия, в условиях глобального кризиса и преодоления его последствий, объем выплат превысил ресурсы на 11,7 млрд долл.

Таблица 16.1. Объем выплат пособий и ресурсы фондов страхования по безработице, млрд долл.

Год	Объем выплат пособий по безработице	Ресурсы фондов страхования по безработице
1950	1,4	7,0
1960	2,7	6,6
1970	3,8	11,9
1980	13,8	11,6
1990	18,1	37,9

16.1. Страхование по безработице

Окончание табл. 16.1

Год	Объем выплат пособий по безработице	Ресурсы фондов страхования по безработице
1995	21,2	35,4
2000	20,5	53,4
2005	31,2	29,0
2006	29,8	35,8
2007	30,1	32,5
2008	40,7	29,0

Источник: Statistical Abstract of the U. S., 1972. P. 295; 1995. P. 384; 1998. P. 378; 1998. P. 386; 2000. P. 389; 2012. P. 361.

Чтобы получить пособие по безработице, необходимо проработать в течение определенного срока (обычно не менее полугода) и представить сведения о причине увольнения. Безработный должен лично подать заявление в бюро выдачи пособий по безработице, которые учреждены в каждом штате, с указанием сведений о профессии, последнем месте работы, проработанном времени, заработной плате и причинах потери места.

Если работника увольняют по его собственной вине, например за нарушение трудовой дисциплины, или он уходит по собственному желанию без уважительной причины, то право на пособие по безработице теряется. Но в некоторых штатах при определенных обстоятельствах пособие выплачивается и в этих случаях, например если работник увольняется в связи с переездом семьи на новое место жительства. Основанием для отказа в предоставлении пособия может стать, например, получение при увольнении денежных выплат, обеспечивающих частичное возмещение утраченного заработка.

Так, в штате Нью-Йорк, например, для того чтобы получить пособие по безработице, потерявший работу должен представить свидетельства того, что он отработал не менее 20 из последних 52 недель и заработал не менее 1600 долл. (или не менее 15 недель с заработком не менее 1200 долл.). Безработный должен представить свидетельства того, что уволен не по собственной вине и не из-за низкой квалификации.

Получатели пособий по безработице обязаны регулярно являться в Службу занятости и подтверждать, что они активно ищут

работу. В штате Нью-Йорк, например, примерно 2 раза в месяц безработных, ведущих поиск работы, приглашают на собеседование, в ходе которого выясняют, что они предпринимаяют для устройства на работу, и по возможности предлагают варианты трудоустройства.

Продолжительность выплаты и размеры пособий

В первые годы функционирования системы страхования по безработице пособия в среднем по стране выплачивались в течение девяти недель и составляли около 11 долл. в неделю. Средняя продолжительность выплат в первом десятилетии XXI в. (табл. 16.2) составляла от 13,7 недели (2000), 14,9 недели (2008) до 16,4 недели (2009). Средние размеры пособия достигли в 2007 г. 270 долл. в неделю, а в условиях кризиса составили 233 долл. (2008), постепенно возвращаясь к предкризисному уровню в последующие годы — 270 долл. (2009).

Таблица 16.2. Размеры и продолжительность выплат пособий по безработице в США

Показатель	1990	2000	2005	2006	2007	2009
Средний размер пособия по безработице в неделю, долл.	161	221	267	277	288	270
Пособие по безработице относительно средней заработной платы в неделю*, %	36,0	32,9	34,6	34,3	35,1	35,1
Средняя продолжительность выплат пособий по безработице*, недель	13,4	13,7	15,3	15,2	15,3	14,9

* Данные за 2008 г.

Источник: Statistical Abstract of the United States, 2012. P. 361. 362.

Период выплаты пособий — 26 недель. Однако на время экономического спада предусмотрено продление этого срока.

В некоторых штатах продолжительность выплат пособий колеблется весьма значительно. В штате Нью-Йорк, например, она составляет 52 недели. При этом первые 26 недель пособие выпла-

чивается полностью. Как правило, за это время безработному предоставляется хотя бы временная работа, и в течение следующих 26 недель пособие выплачивается в зависимости от времени занятости и заработка на новом рабочем месте.

В 13 штатах и округе Колумбия предусмотрены надбавки на иждивенцев безработных. Так, надбавки в штате Массачусетс составляют 19% максимального размера еженедельного пособия по безработице, в штате Мэн — 50%.

Пособие по безработице исчисляется как часть средней заработной платы безработного в период его нахождения в составе занятых. В большинстве штатов размеры пособия рассчитываются как процент от заработной платы, полученной реципиентом за один или более кварталов последнего года работы. Пособие по безработице относительно средней заработной платы в неделю составляло в течение 2000—2008 гг. от 33 до 35% (см. табл. 16.2). Обычно расчет выполняют исходя из заработной платы в течение квартала базового периода, когда безработный получал наивысшую заработную плату.

Новые подходы к поддержке безработных в меняющихся условиях занятости

Изменения в структуре спроса на рынке труда, появление новых форм занятости, повышение мобильности рабочей силы предъявляют новые требования к системе страхования по безработице. Уже на протяжении нескольких десятилетий неуклонно возрастает численность лиц, вынужденных сменить после увольнения не только место работы, но и отрасль занятости, а иногда и сферу деятельности, что требует серьезной профессиональной переподготовки и далеко не всегда укладывается в сроки получения пособия по безработице. Несмотря на некоторые шаги по совершенствованию системы страхования в направлении учреждения дополнительного срока выплаты пособий, увеличения их размеров, она уже не в состоянии разрешить многие проблемы сегодняшних безработных.

В течение длительного периода растет число лиц, не нашедших работу в установленные сроки и потерявших право на пособие. Даже в периоды благоприятной экономической конъюнктуры остаются ставшие хроническими очаги безработицы, в которых концентрируются трудоспособные лица, не выдержавшие конкуренции на рынке труда. В отличие от начального периода развития страхования по

безработице, когда основной риск заключался в потере работы в периоды спада и распространялся преимущественно на мужчин, занятых полное рабочее время на одном рабочем месте, в последующие годы он дополнился массовым выходом на рынок труда женщин после перерыва в работе, а также стремительным ростом различных форм неполной и нерегулярной занятости, не подпадающих под действие Закона о страховании по безработице.

Новые условия занятости диктуют необходимость выработки новых подходов к увязке выплаты пособий с мерами, направленными на поиск новых источников дохода, переподготовку тех, у кого нет надежды вернуться на прежнюю работу или вообще работать по своей специальности, т.е. на превращение пособий по безработице из «страховочной сетки» в «мост» к устройству на работу.

Среди таких новых подходов следует отметить, в частности, введение системы поэтапного продления выплаты пособий в зависимости от участия в программах переподготовки и выплату пособий в более высоких размерах в первые недели с последующим их сокращением в целях активизации процесса переобучения и трудоустройства.

Другой подход состоит в том, чтобы предоставить возможность застрахованным безработным получить единовременное пособие, которое могло бы стать стартовым источником для открытия собственного дела. Одновременно такая программа должна обеспечивать соответствующую подготовку и консультационную помощь каждому участнику.

В период кризиса конца первого десятилетия XXI в., когда численность безработных превысила 14 млн человек и продолжала расти (14,8 млн человек в 2010 г.), были предприняты дополнительные меры по их поддержке и трудоустройству. Эти меры предусматривали создание новых рабочих мест в отраслях энергетики, инфраструктуры, здравоохранения, а также продление срока выплаты пособий, сохранение потерявшим работу медицинской страховки и т.п. Согласно Плану реинвестирования и восстановления американской экономики были установлены специальные субсидии штатам из федеральных средств для поддержки безработных. Продолжительность выплат пособий по безработице была увеличена до 46 недель (с 26 недель) с возможностью продления еще на 13 недель в штатах с уровнем безработицы, превышающим 6%. Одновременно меры поддержки безработных были дополнены программами профессиональной подготовки, повышения квали-

16.2. Страхование производственного травматизма

фикации, подготовки низкоквалифицированных взрослых сотрудников, обеспечено обучение, в частности с помощью Интернета, работников, лишившихся места работы.

Для лиц с низкой конкурентоспособностью на рынке труда согласно Закону о реинвестировании и восстановлении экономики (The American Recovery and Reinvestment Act of 2009. PL 111-5) был создан резервный фонд. Средства этого фонда предназначались для создания субсидируемых рабочих мест. Более 30 штатов воспользовались этой возможностью для трудоустройства безработных.

16.2. Страхование производственного травматизма

Государственная система страхования производственного травматизма и профессиональных заболеваний является одним из неотъемлемых элементов современного социального страхования. По состоянию на 2008 г. ею было охвачено 130,6 млн человек.

Правовые основы страхования

Правовой основой действующей государственной системы охраны труда в США является Закон о безопасности труда на производстве (Occupational Safety and Health Act of 1970), принятый в 1970 г. Законом было учреждено Управление охраны труда на производстве (Occupational Safety and Health Administration), которое стало основным исполнительным органом, обеспечивающим выполнение Закона на всей территории США. Кроме того, в каждом штате действуют свои законы, дополняющие федеральные правовые нормы, и исполнительные органы в сфере безопасности труда.

Согласно критериям Бюро трудовой статистики несчастные случаи делятся на три категории. Первая категория включает в себя случаи, которые не связаны с потерей нормальной трудовой активности. Вторая — это случаи, связанные с ограничением обычной трудовой способности. К третьей категории относятся случаи, которые приводят к утрате трудоспособности на один рабочий день или более. В 2008 г. общая сумма выплат в рамках программы производственного травматизма составила 57,6 млрд долл.

Для помощи пострадавшим в США создана государственная система страхования производственного травматизма (Workers' Compensation), предусматривающая выплату денежных пособий и оказание медицинской помощи пострадавшим и их семьям.

Система страхования производственного травматизма состоит из независимых программ штатов и нескольких специальных федеральных программ. Число охваченных страхованием от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за период 1990—2008 гг. возросло со 106 млн человек до 130,6 млн человек. Основные принципы программ штатов по страхованию производственного травматизма идентичны, но они имеют значительные различия в определении суммы пособий, методах административного регулирования, условиях реализации программ.

На федеральном уровне страховые программы борьбы с производственным травматизмом охватывают гражданских работников федерального правительства; грузчиков и портовиков, находящихся вне юрисдикции отдельных штатов; шахтеров, ставших инвалидами вследствие заболевания «черные легкие», а также иждивенцев, оставшихся после их смерти. Федеральные программы находятся в ведении Министерства труда США. Программами штатов обычно руководят комиссии по страхованию производственного травматизма или специальные подразделения департаментов труда. Страховые взносы по производственному травматизму во всех штатах взимаются с предпринимателей.

Первым законом о страховании производственного травматизма стал принятый в 1908 г. Закон о страховании федеральных работников (Federal government employees Compensation Act). В штатах первые законы о страховании травматизма были приняты в 1911 г. девятью штатами. К 1920 г. только восемь штатов не имели такого законодательства, но принятие его 1 января 1949 г. затянулось, когда последний штат, Миссисипи, принял программу страхования рабочих, потерявших трудоспособность на производстве.

До утверждения программы государственного страхования по производственному травматизму единственным способом получения денежной помощи как для пострадавших рабочих, так и для семей, потерявших кормильца, было возбуждение иска против предпринимателя, допустившего небрежность и нанесшего ущерб.

Основные принципы страхования

В настоящее время основной принцип страхования производственного травматизма состоит в том, что денежные выплаты и медицинское обслуживание предоставляются без выяснения какой бы то ни было степени вины как предпринимателя, так и рабочего и

16.2. Страхование производственного травматизма

нацелены на социальную защиту рабочих. Предприниматели, участвующие в страховании, несут бремя оплаты производственного травматизма. Страховые выплаты предоставляются также в связи со смертью, наступившей в результате несчастного случая на производстве (табл. 16.3).

Таблица 16.3. **Расходы по программам страхования производственного травматизма в США, млн долл.**

Год	Выплаты компенсаций в год	Денежные пособия	Расходы на медицинскую помощь
1990	38,2	23,1	15,2
1995	42,1	25,4	16,7
2000	47,7	26,8	20,9
2002	52,3	28,1	24,2
2003	54,7	29,0	25,7
2004	56,1	30,1	26,1
2005	55,6	29,6	26,0
2006	54,3	28,3	26,0
2007	55,2	28,5	26,7
2008	57,6	28,5	29,1

Источник: Statistical Abstract of the U. S., 2012. P. 363.

Страхование производственного травматизма во всех штатах предусматривает два типа компенсационных выплат: оплату медицинских услуг и денежные пособия пострадавшим. Программы предусматривают 100%-ную оплату работодателем медицинских услуг, которые могут потребоваться в связи с полученной травмой. Получив уведомление о произошедшем несчастном случае, предприниматель должен немедленно обеспечить первую помощь, лечебное, хирургическое, больничное обслуживание и уход, а также оплату лекарств. Во многих штатах установлены лимиты на продолжительность времени лечения (обычно шесть месяцев) и на общую сумму медицинских расходов.

Денежные выплаты предоставляются утратившим трудоспособность в результате производственного травматизма на срок не менее трех — семи дней. В 23 штатах и округе Колумбия период

ожидания, после которого начинают предоставляться выплаты, составляет три дня, еще в 23 штатах этот период составляет семь дней, в остальных штатах — четыре — шесть дней.

Большинство пострадавших в случаях, связанных с выплатой денежной компенсации, относятся к категории временно утративших трудоспособность. Самые тяжелые случаи, приводящие к полной постоянной утрате трудоспособности, вместе с фатальными случаями составляют менее 1% всех случаев, однако расходы на эту категорию достигают 13% всех выплат.

Во многих штатах, например в Кентукки или Техасе, используются ориентиры по оценке нетрудоспособности, публикуемые Американской медицинской ассоциацией. В некоторых штатах, например во Флориде, разработаны собственные руководства.

Величина денежных выплат в разных штатах колеблется от 66,6 до 100% предшествующей несчастному случаю средненедельной заработной платы работника, но не выше установленного максимума.

Расходы на выплаты пострадавшим на производстве в США в течение 1990-х гг. оставались примерно на уровне 38—47 млрд долл. в год, а в первом десятилетии XXI в. они увеличились до 57,6 млрд долл. (2008).

Если человек признан полностью и окончательно утратившим трудоспособность, то после пятимесячного периода ожидания он подпадает под другую программу социального страхования, которая обеспечивает выплаты утратившим кормильца, инвалидам и членам их семей.

16.3. Медицинское страхование

Страхование по временной нетрудоспособности

Страхование по временной нетрудоспособности остается наименее распространенным видом государственного социального страхования в США. В масштабе страны программа страхования по временной нетрудоспособности учреждена с 1947 г. только для железнодорожников.

Законы государственного страхования по временной нетрудоспособности действуют в штатах Нью-Йорк, Нью-Джерси, Род-Айленд, Калифорния, а также на Гавайях и в Пуэрто-Рико. Однако сфера их действия очень ограничена. Обычно они не распространяются на служащих неприбыльных учреждений, правительст-

16.3. Медицинское страхование

венных служащих, домашнюю прислугу. В некоторых штатах этим видом страхования выборочно охвачены некоторые категории служащих, например, в штате Род-Айленд — служащие медицинских учреждений.

Финансирование страхования по временной нетрудоспособности осуществляется преимущественно за счет взносов самих трудящихся. Для получения пособия в случае болезни застрахованный должен отработать около 20 недель в течение года и заработать определенный минимум оплаты труда.

Программа «Медикэр»

Программа «Медикэр» учреждена в соответствии с поправкой к Закону о социальном обеспечении и вступила в силу 30 июля 1965 г. «Медикэр» является частью системы социального страхования. Социальный налог в фонд «Медикэр» вносят равными долями предприниматели и работники в размере 4,45% заработной платы; те, кто работают по самонайму, и представители мелкого бизнеса платят этот налог в размере 2,9%.

Часть А Программы — страхование на случай больничного лечения; часть Б — дополнительное страхование. Программа (часть А) автоматически распространяется на американцев в возрасте 65 лет и старше, являющихся участниками Общей федеральной программы (ОФП) — главной программы социального страхования. Медицинские пособия по этой программе получают также больные, страдающие хроническими почечными заболеваниями, пациенты домов сестринского ухода и интернатов для больных, которым остается жить меньше полугода. В рамках этой программы оплачиваются также препараты иммунодепрессантов в течение 12 месяцев после пересадки органов.

Правом на дополнительное страхование (по части Б) обладают лица в возрасте 65 лет и старше, проживающие в стране и имеющие право на постоянное жительство, а также лица, проживающие постоянно в стране в течение пяти лет до момента обращения за страхованием по части Б. Лица, включенные в часть А, автоматически пользуются правом присоединения к части Б независимо от других требований. Американцы, не имеющие достаточного стажа для обладания правом по части А, могут на добровольной основе вносить ежемесячные платежи, сумма которых подлежит изменению каждый год с 1 января. При этом обязательно страхование по части Б.

Программа совершенствования «Медикэр» предусматривает: усиление программы «Медикэр» за счет использования альтернативных услуг частного сектора; поддержание пособий для оплаты прописанных лекарств по программе «Медикэр», предоставление более широких вариантов планов медицинского страхования, а также обеспечение финансовой помощи малоимущим пожилым людям для оплаты страховки; введение медицинских сберегательных счетов в качестве варианта медицинского страхования для всех американцев.

В первое десятилетие XXI в. расходы по программе «Медикэр» возросли более чем в 2 раза — с 220 млрд долл. в 2001 г. до 458 млрд долл. в 2010 г. — и продолжают увеличиваться опережающими другие статьи бюджетных расходов темпами. По оценке на 2013 г., они составят 570 млрд долл. Пенсионеры в отличие от других возрастных групп населения являются наиболее защищенной категорией населения с точки зрения медицинского страхования.

Современные подходы к медицинскому страхованию

К концу первого десятилетия XXI в. лишь 29% американцев были охвачены государственным медицинским страхованием. Это наименьший показатель среди показателей всех стран ОЭСР (регулярно предоставляющих данные). Значительно более широкое распространение в США получило частное медицинское страхование, услугами которого пользуются около 67% населения США. Реформа здравоохранения, инициированная президентом Б. Обамой, затрагивает в той или иной степени практически все население США — в качестве потребителей медицинских услуг, специалистов, их предоставляющих, страховщиков, работодателей и работников, их финансирующих. По своему значению она может быть сравнима разве что с новаторскими программами Ф. Рузвельта.

Реформы, вызванные общественной потребностью снижения заболеваемости, обеспечения лечения и ухода в случае болезни и направленные на расширение доступности медицинского обслуживания и улучшения его качества, осуществляются во многих странах. К доминирующим проблемам, которые пытаются решить в процессе проведения реформ, относятся также ускоряющиеся темпы роста цен на фармацевтические препараты, обеспечение длительного ухода за пациентами в медицинских учреждениях и после выписки, улучшение оснащенности больниц, лабораторий

современным медицинским оборудованием. Но несмотря на сходство поставленных вопросов, их решение существенно различается по странам.

В США реформа системы здравоохранения была заявлена как ключевое направление внутривыборного курса Б. Обамы еще в период его предвыборной кампании. Суть ее состоит в создании принципиально новой системы *всеобщего медицинского страхования*, позволяющей американцам, у которых нет медицинской страховки, ее приобрести. Необходимость реформы обсуждалась еще в прошлом столетии. Являясь абсолютным лидером по совокупным расходам на здравоохранение в расчете на душу населения, Соединенные Штаты значительно отстают от ведущих стран по уровню доступности медицинского обслуживания для населения. В конце текущего десятилетия в США 52% лиц с доходом ниже среднего испытывали недостаток средств для оплаты медицинских услуг в сравнении с 24% лиц с доходом ниже среднего в Германии, 18% — в Канаде, 6% — в Нидерландах, 9% — в Великобритании.

Анонсированная в ходе предвыборной президентской кампании 2008 г. реформа здравоохранения обращена прежде всего именно к американцам, не имеющим медицинской страховки, а таких, по официальным данным, около 50 млн человек. Особенно велика доля не охваченных медицинским страхованием среди лиц, не имеющих гражданства, — 46%.

В марте 2010 г. президент Б. Обама подписал Закон о реформе здравоохранения, нацеленной в первую очередь на лиц трудоспособных возрастов с доходами ниже среднего уровня, на тех, кто не получил страховку по месту работы и не может себе позволить самостоятельно приобрести страховой полис.

Значение реформы здравоохранения выходит далеко за пределы заявленной цели по обеспечению медицинской страховкой практически всего населения США и затрагивает не только потребителей медицинских услуг, субъектов осуществления новой политики страхования, но и всех налогоплательщиков страны независимо от наличия страхового полиса.

В своих выступлениях президент Б. Обама неоднократно подчеркивал, что реформа системы здравоохранения, помимо реализации социально-гуманитарной составляющей, может способствовать замедлению роста бюджетного дефицита, и напомнил, что стоимость медицинских услуг — весомый фактор, влияющий на рост дефицита бюджета (по официальным оценкам, ожидается, что

к 2019 г. федеральные затраты только на программы «Медикэр» и «Медикейд» увеличатся вдвое — до 1,4 трлн долл.).

В первое десятилетие (с момента реализации основных положений — с 2014 г.) предполагаемая экономия, по расчетам Бюджетного управления Конгресса, должна составить около 143 млрд долл. за весь десятилетний период, а в следующее десятилетие — порядка 1,2 трлн за 10 лет. Однако эти оценки экономии расходной части бюджета в результате реформы здравоохранения разделяют далеко не все представители экспертного сообщества. Есть и другие расчеты, по которым реформа потребует гораздо больших дополнительных затрат, по крайней мере на начальном этапе реализации, чем это анонсировалось.

Выводы

1. Социальное страхование в США представляет собой сложную систему государственных и частных программ в целях компенсации дохода, оплаты медицинских услуг в случае наступления тех или иных рисков, связанных с жизнедеятельностью человека. В США получили развитие такие формы социального страхования, как медицинское, по безработице, на случай производственного травматизма.
2. Американский опыт развития социального страхования показывает, что оно стало ощутимой поддержкой для населения в случае потери работы или трудоспособности, наступления болезни. Страхование по безработице рассматривается не как долгосрочная замена доходов, а как средство поддержки на период поисков новой работы. Выплата пособий увязывается с мерами, направленными на поиск работы, переподготовку.
3. Программы страхования производственного травматизма функционируют в строго очерченных правовых рамках и нацелены не только на выплату компенсаций в течение определенного периода, но и на возвращение реципиента к активной жизнедеятельности. В рамках страхования производственного травматизма предусмотрены денежные выплаты, медицинское обслуживание, финансирование реабилитации, а также выплаты, связанные со смертью, наступившей в результате несчастного случая на производстве.
4. Федеральная программа медицинского страхования «Медикэр» распространяется на американцев в возрасте 65 лет и старше, являющихся участниками ОФП, и охватывает страхование на случай больничного лечения и дополнительное страхование. Частные

планы медицинского страхования предусматривают широкий спектр медицинских услуг. Страхование по временной нетрудоспособности остается наименее распространенным видом государственного социального страхования и финансируется преимущественно за счет взносов самих трудящихся.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите закон, на основании которого осуществляется страхование по безработице.
2. Каковы размеры пособий в рамках программы страхования на случай безработицы и условия их получения?
3. Когда были учреждены первые программы страхования производственного травматизма?
4. Перечислите основные принципы страхования производственного травматизма.
5. Когда была учреждена программа медицинского страхования «Медикэр» и каковы масштабы ее финансирования?

17

Пенсионное обеспечение

17.1. Общая федеральная программа пенсионного страхования / 17.2. Пенсионные программы штатов и местных органов власти / 17.3. Частное пенсионное страхование

Американская система пенсионного обеспечения отличается многообразием форм, условий финансирования и выплат пособий. Наряду с государственной распределительной системой федерального уровня в США функционируют накопительные схемы, которые создаются преимущественно в частном секторе экономики, а также на уровне штатов и местных органов власти. Однако основой социальной защищенности пенсионеров остается Общая федеральная программа государственного пенсионного страхования, охватывающая свыше 95% рабочей силы и являющаяся источником дохода для более 54 млн американцев.

Несмотря на то что по доле населения в возрасте 65 лет и старше (13,1%) США находятся в относительно благоприятном положении в сравнении с ведущими развитыми странами, во многих из которых этот показатель выше, усиление пенсионной нагрузки привело к тому, что затраты на пенсионные выплаты в рамках Общей федеральной программы достигли 825 трлн долл. в 2013 г. (оценка)¹.

Основы федеральной пенсионной модели США были заложены в относительно молодом обществе, при средней ожидаемой продолжительности жизни 59,8 лет. Сегодня значение этого показателя увеличилось почти на 20 лет, а на пенсию все чаще стараются выйти не в 65—67 лет, а в 62—64 года. В результате продолжительность пенсионных выплат в среднем возросла более чем в 2 раза.

Расходы по этой статье являются строго целевыми и зависят от числа лиц, достигших пенсионного возраста, и размеров заработанных ими пенсий.

¹ Budget of the U. S. Government Historical Tables. F. J. 2013.

17.1. Общая федеральная программа пенсионного страхования

За прошедший со времени учреждения федеральной пенсионной системы (1935) период повышались налог на заработную плату, налогооблагаемая база, был увеличен возраст выхода на пенсию: нынешние 40-летние граждане смогут выйти на полную пенсию по достижении 67 лет.

Несмотря на то что активы фондов ОФП по состоянию на 2010 финансовый год составили около 2,4 трлн долл., по официальным оценкам, ни один из них не является платежеспособным в долгосрочной перспективе. С 1990-х гг. в США активно обсуждались планы использования рыночных инструментов для размещения пенсионных средств ОФП пенсионного страхования, согласно которым часть обязательных взносов, идущих в фонд пенсионного страхования, предлагалось переводить на личные сберегательные пенсионные счета, владельцы которых смогут инвестировать накапливающиеся суммы в акции частного рынка. Однако в период первого и начала второго президентских сроков Б. Обамы эти вопросы не поднимались.

17.1. Общая федеральная программа пенсионного страхования

Основы Общей федеральной программы пенсионного страхования

Общая федеральная программа представляет собой основную программу государственного пенсионного страхования в Соединенных Штатах. В основе развития государственного пенсионного страхования лежат Закон о социальном обеспечении 1935 г. и поправки к нему, принятые в последующие годы. Закон устанавливает источники финансирования программы; ответственность работодателей и работников, выплачивающих взносы; права пенсионеров, а также их ближайших родственников (жен, мужей, родителей, детей) на регулярное получение пенсий в установленном порядке.

Выплаты производятся из государственных страховых фондов: по старости и потере кормильца (пенсионный фонд) и фонда по инвалидности. Единый налог на социальное страхование взимается с работников и работодателей, и эти средства поступают в государственные фонды социального страхования в соответствии с действующим законодательством и не могут быть использованы ни на какие другие цели, кроме законодательно установленных. Поступления и выплаты из этих фондов происходят автоматически в соответствии с Законом.

В 1956 г. ОФП объединила страхование по возрасту (учрежденное в 1935 г.), пенсионное обеспечение иждивенцев, потерявших кормильца (1939), страхование по нетрудоспособности, не связанной с несчастным случаем на производстве (1956). ОФП программа обеспечивает выплату денежных пенсий работникам, ушедшим на пенсию по возрасту, членам их семей, имеющим право на пенсионное обеспечение; по случаю потери кормильца, инвалидности, не связанной с производственной травмой.

Общезаконодательная система пенсионного обеспечения в США была учреждена в 1935 г. согласно Закону о социальном обеспечении, проект которого был предложен на рассмотрение Конгрессу США президентом Ф. Рузвельтом. Этот проект был основан на рекомендациях, принятых членами специально созданного Совета по экономической безопасности. Закон о социальном обеспечении, вступивший в силу в августе 1935 г., впервые в американской истории предусматривал создание общенациональной программы обязательного пенсионного страхования. С принятием этого Закона были заложены основы социального страхования работников — пенсионного, по инвалидности. Принятые впоследствии поправки привели к существенному расширению охвата участников пенсионной программы. В результате поправок 1939 г. были учреждены пенсионные выплаты для лиц, находящихся на иждивении у пенсионеров и инвалидов. В результате эта программа стала семейно-ориентированной.

В 1950-е гг. федеральная программа пенсионного страхования была распространена на многие ранее не охваченные (ввиду трудностей, связанных со сбором информации о заработной плате в некоторых отраслях) профессии.

В 1956 г. федеральная система пенсионного страхования была значительно расширена на счет создания программы страхования на случай инвалидности. В 1958 г. благодаря принятым поправкам программа была распространена на детей рабочих, получивших инвалидность.

Таким образом, в 1956 г. страхование по возрасту (учрежденное в 1935 г.), страхование на случай потери кормильца (1939), страхование по нетрудоспособности, не связанной с несчастным случаем на производстве (1956), были объединены в ОФП, которая стала основной программой государственного социального страхования в Соединенных Штатах. Государство гарантирует по этой программе денежные выплаты: работникам, ушедшим на пенсию по возрасту; членам их семей, имеющим право на социальное обеспече-

17.1. Общая федеральная программа пенсионного страхования

ние; застрахованным нетрудоспособным работникам и членам их семей согласно установленным нормативам.

Реализация федеральной программы социального страхования возложена на Управление социального обеспечения (Social Security Administration), созданное в августе 1946 г. С 1979 г. Управление входит в структуру Министерства здравоохранения и социальных служб.

Управление социального обеспечения присваивает номер социального страхования и ведет соответствующий банк данных, осуществляет контроль за функционированием программ страхования по возрасту, потере кормильца, инвалидности, а также за отсутствием дискриминации в вопросах пенсионного обеспечения. Управление исчисляет размеры пенсионных выплат. Кроме того, в рамках Управления проводятся исследования возможностей совершенствования социального обеспечения пенсионеров, развития действующего законодательства, дается оценка управляемых им программ.

Расходы по ОФП, по оценке на 2013 г., составили 825 млрд долл. ОФП охватывает 95% рабочей силы страны, а численность получателей выплат по ней превышает 54 млн человек. Около 65% получателей — это пенсионеры по возрасту, остальные — по инвалидности и потерявшие кормильца (табл. 17.1).

Таблица 17.1. Численность получателей пособий по ОФП, млн человек

Год	Всего	Пенсионеры по возрасту	Пенсионеры по инвалидности	Потерявшие кормильца, иждивенцы
1990	39,8	24,8	3,0	12,0
1995	43,4	26,7	4,2	12,5
2000	45,4	28,5	5,0	11,9
2005	48,4	30,5	6,5	11,4
2006	49,1	30,9	6,8	11,4
2007	49,9	31,5	7,1	11,3
2008	50,9	32,3	7,4	11,2
2009	52,5	33,5	7,8	11,2
2010	54,0	34,6	8,2	11,2

Источник: Statistical Abstract of the US, 2012. P. 355.

Общая федеральная программа относится к распределительному типу пенсионных систем. Выплата пособий производится по мере поступления взносов. Пенсионеры получают деньги ныне работающих. Лица, выплачивающие взносы в фонды социального страхования, отдают часть своей заработной платы в пользу тех, кто в данный момент получает пенсию, — по принципу «обмена между поколениями».

Наряду с застрахованными работниками право на пенсию по возрасту имеют:

- находящиеся на их иждивении жены (мужья), достигшие пенсионного возраста, или в любом возрасте, если они воспитывают детей до 18 лет или детей-инвалидов;

- дети-инвалиды;
- дети до 18 лет;
- дети 18—19 лет, являющиеся студентами полного курса обучения;

- вдовы и вдовцы пенсионного возраста;
- разведенные жены (мужья) пенсионного возраста.

Право на пенсию в связи со смертью кормильца имеют:

- вдовы и вдовцы в возрасте 60 лет и старше;
- разведенные жены (мужья, находящиеся в разводе) в возрасте 60 лет и старше; вдовы-инвалиды и вдовцы-инвалиды в возрасте 50 лет и старше;

- вдовы или разведенные жены, а также вдовцы или мужья, находящиеся в разводе, воспитывающие детей в возрасте до 18 лет или детей-инвалидов;

- дети-инвалиды;
- дети в возрасте до 18—19 лет, если они проходят полный курс дневного обучения;

- родители-иждивенцы в возрасте 62 лет и старше.

Кроме того, на лиц из числа застрахованных работников до 65 лет распространяется пенсионное обеспечение по инвалидности. Инвалидность, дающая право на получение пенсии, определяется как неспособность к полноценной трудовой деятельности, подтвержденная медицинским заключением.

Финансирование Общей федеральной программы

Финансовое обеспечение ОФП осуществляется за счет социального налога на фонд заработной платы. Взносы работников и предпринимателей исчисляются в равных долях в виде процентов от

17.1. Общая федеральная программа пенсионного страхования

установленной суммы заработной платы. Ставка налога на социальное страхование по старости, инвалидности, на случай потери кормильца составляет сейчас 12,4%, являясь одной из наиболее низких среди ставок в развитых странах.

Налог на социальное страхование взимается с первого заработанного доллара в пределах максимально установленной суммы (табл. 17.2). Работающие не по найму, включенные в основную программу социального страхования в 1951 г., сами выплачивают налог на социальное страхование. До 1983 г. норма страхового взноса для самостоятельно занятых была в 1,5 раза выше в сравнении с нормой для работающих по найму, а с 1983 г. — в 2 раза выше.

Таблица 17.2. Финансирование ОФП пенсионного страхования

Годы	Максимальная сумма заработной платы, облагаемая налогом, тыс. долл. в год	Норма страхового взноса, % с предпринимателей и работающих по найму
1937	3,0	1,0
1950	3,0	1,5
1955	4,2	2,0
1960	4,8	3,0
1965	4,8	3,9
1970	7,8	4,2
1975	14,1	4,95
1980	25,9	5,68
1985	39,6	5,7
1990	51,3	6,2
1995	61,2	6,2
2000	76,2	6,2
2005	90,0	6,2
2006	94,2	6,2
2007	97,5	6,2
2008	102,0	6,2
2009	106,8	6,2
2010	106,8	6,2

Источник: Statistical Abstract of the US, 2012. P. 354.

Накопления в фондах пенсионного страхования могут аккумулироваться, если размеры поступлений превышают размеры выплат. В том случае, когда этого не происходит, фонды начинают истощаться, поскольку поступления распределяются в соответствии с текущими заявками на получение пенсионных пособий. В 2000 г. поступления в фонд страхования по старости и на случай потери кормильца превышали выплаты на 80 млрд долл., в фонд страхования по инвалидности — на 16,8 млрд долл., а в 2010 г. выплаты из первого фонда превысили поступления на 30,5 млрд долл., из второго — на 31,3 млрд долл.

Проблема перспектив финансирования ОФП остается одной из самых острых. По вопросам реформирования государственной системы пенсионного обеспечения в 2001 г. была создана Президентская комиссия. Однако в течение первого десятилетия XXI в. никаких шагов по ее реформированию предпринято не было.

Определение размеров и динамика пенсионных выплат

Пенсионные выплаты по ОФП — это гарантированный государством вид доходов для лиц, выплачивавших социальные взносы и достигших пенсионного возраста, а также потерявших кормильца, нетрудоспособных. Программа имеет семейную ориентацию, охватывая не только самих работников, но и членов их семей. Программа государственного пенсионного страхования основана на принципе определения размера пособия в зависимости от заработной платы и количества лет, в течение которых выплачивался налог на социальное страхование.

Право на пенсию по старости имеют: застрахованные работники, их жены (мужья), достигшие пенсионного возраста, или в любом возрасте, если они воспитывают детей до 18 лет; нетрудоспособные супруги; нетрудоспособные дети; дети — студенты дневной формы обучения 18—19 лет; вдовы и вдовцы пенсионного возраста; разведенные жены пенсионного возраста. С 1966 г. Законом предусмотрена выплата специальных пенсий лицам в возрасте 72 лет и старше, если они не имеют требуемого для начисления пенсии страхового стажа. Официальный пенсионный возраст, по достижении которого претенденты могут рассчитывать на получение полной пенсии, для работников, супруга (супруги), вдовы (вдовца) составляет 65 лет — типичный возраст выхода на пенсию.

установленный в развитых странах¹. Пенсия в сокращенном размере может выплачиваться указанным категориям лиц с 62 лет.

Размеры пенсии рассчитываются в процентах от первоначальной страховой суммы. В свою очередь, первоначальную страховую сумму исчисляют исходя из средней ежемесячной индексированной заработной платы. Пенсия для работников, увольняющихся в возрасте 62 лет, составляет 80% первоначальной страховой суммы. Тем, кто увольняется между 62 годами и официальным пенсионным возрастом, пенсия также начисляется в размере неполной страховой суммы. Первоначальная страховая сумма в полном размере начисляется лишь тем пенсионерам, кто увольняется по достижении официального пенсионного возраста (в настоящее время — 65 лет).

Если на иждивении застрахованного работника находится жена в возрасте 65 лет и старше, размеры пенсии увеличиваются на 50% от основной суммы. При наличии в семье детей в возрасте до 18 лет надбавка к пенсии (в расчете на жену-иждивенку) составляет 50% от пенсии мужа независимо от возраста жены. Дети пенсионеров в возрасте до 18 лет и студенты дневного обучения в возрасте 18—19 лет также имеют право на надбавку к основной пенсии. Общая сумма пенсионного пособия, полученная застрахованным работником, его женой на иждивении и детьми, не должна превышать двукратного размера пенсии основного получателя. Жена-иждивенка в возрасте 62 лет получает сокращенную надбавку к пенсии.

За каждый отложенный год ухода на пенсию с момента достижения официального пенсионного возраста и до 70 лет увеличивается надбавка к пенсии: с 3% в год для работников, которым исполнилось 65 лет в 1990 г., до 8% для тех, кто достиг официального пенсионного возраста в 2002 г.

За период, прошедший с 1980 г., средние размеры выплат возросли с 341 до 1176 долл. в месяц (2010) для застрахованного работника и с 567 до 1930 долл. — для застрахованного работника с супругой (табл. 17.3).

¹ Для лиц, которым сейчас менее 50 лет, пенсионный возраст составляет 67 лет.

17. Пенсионное обеспечение

Таблица 17.3. **Размеры денежных выплат пенсионерам по возрасту в рамках ОФП**

Размер ежемесячных выплат в текущих ценах, долл.	Год							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2010
Пенсионеры	603	720	745	765	780	804	844	1176
Пенсионеры с женой/мужем	1027	1221	1262	1295	1318	1357	1420	1930
Инвалиды	587	682	704	722	733	754	786	1068
Вдовы и вдовцы	557	680	699	731	749	775	810	1134
Дети пенсионеров	259	322	337	349	358	373	395	577
Дети инвалидов	164	183	194	201	203	216	228	318

Источник: Statistical Abstract of the US, 2012. P. 355.

По масштабам охвата населения, объему ежегодных выплат ОФП — основная программа государственного социального страхования. За время своего существования она претерпела многочисленные корректировки при сохранении основных принципов, заложенных в рузвельтовскую эпоху.

Если в 1940-х г., когда стали выплачивать первые пенсии, на одного пенсионера приходилось 42 работающих налогоплательщика, то во второй половине 1990-х гг. это соотношение составляло 1 : 3,3; и оно будет продолжать ухудшаться: до 1 : 2,3 — к 2020 г.; 1 : 2 — к 2040 г.

При такой динамике соотношения численности налогоплательщиков и получателей пенсий для сохранения пенсионных выплат на достигнутом уровне могут потребоваться существенные корректировки как доходной, так и расходной части бюджета пенсионного обеспечения.

Согласно оценкам, приведенным в докладах Конгрессу, ни один из фондов государственного социального страхования не является платежеспособным в долгосрочной перспективе.

Наряду с такими обсуждаемыми изменениями в системе пенсионного обеспечения в США, как повышение ставки и расширение базы, с которой начисляются взносы в фонды социального страхования, индексация возраста выхода на пенсию в зависимости от

роста продолжительности жизни, сокращение размеров пенсионных выплат супругам застрахованных работников рассматриваются планы частичной приватизации государственной пенсионной системы.

В соответствии с этими планами пособия пенсионеров в перспективе будут состоять из двух частей: основной, рассчитанной по существующим нормативам, и дополнительной — в зависимости от доходов на вложенные средства. На формирование обязательных индивидуальных накопительных счетов будет направляться часть налоговых взносов на пенсионное обеспечение.

Республиканская администрация Дж. Буша младшего выступала за частичную приватизацию государственной системы пенсионного страхования, предлагая часть обязательных налогов с заработной платы, идущих в фонд пенсионного страхования, переводить на личные сберегательные пенсионные счета, владельцы которых смогут инвестировать накапливающиеся суммы в акции частного рынка.

В основе республиканской платформы частичной приватизации государственной системы пенсионного страхования лежит приверженность рыночным принципам. Среди главных предполагаемых преимуществ системы личных пенсионных счетов их сторонники выделяют прежде всего ожидание более высокой доходности пенсионных накоплений при использовании средств пенсионных фондов для вложения их в акции и другие ценные бумаги, непосредственную связь между сделанными взносами и будущими пенсиями, расширение свободы выбора в деле инвестирования своих пенсионных накоплений.

Кроме того, республиканцы подчеркивают, что при существующей системе государственного пенсионного страхования в случае смерти застрахованного лица его родственники могут получить лишь пенсию по случаю утраты кормильца, а в случае индивидуальных сберегательных счетов они являются наследниками накоплений. Все эти предполагаемые преимущества частичной приватизации государственной пенсионной системы должны быть достигнуты без увеличения налоговой ставки взносов в систему пенсионного страхования, а лишь за счет эффективного размещения части взносов.

Вследствие важности возможных изменений по предложению Дж. Буша младшего была создана специальная Комиссия на президентском уровне по изучению проблем реформирования пенсион-

ной системы. Однако в течение 2000—2010 гг. никаких шагов в этом направлении не сделано.

Пенсионная система федеральных гражданских служащих является системой с установленными выплатами. Размеры пенсий бывших служащих зависят прежде всего от выслуги лет, ранга правительственных чиновников. К 2010 г. в ней участвовали около 27 млн человек, среднемесячные выплаты пенсионеру составляли 2720 долл.

17.2. Пенсионные программы штатов и местных органов власти

Государственные программы на уровне штатов и местных органов власти характеризуются не только узкой профессиональной направленностью, но и отличными от ОФП способами мобилизации и распределения ресурсов. В государственных пенсионных системах для работников штатов и местных органов власти действует накопительный принцип. Они охватывают такие категории занятых, как работники системы высшего образования, полицейские, пожарные, работники местных учреждений здравоохранения, социальной сферы.

Динамика развития пенсионных систем штатов и местных органов власти свидетельствует о том, что все большую долю в них составляют накопительные программы с установленными взносами, а не с установленными выплатами.

Участники программ с установленными взносами имеют свои персональные счета и сами выбирают между разными инвестиционными программами или доверяют право выбора консультантам. Величина будущих пенсионных выплат при такой системе зависит от инвестиционной политики пенсионных фондов, управления ресурсами, личного выбора будущих пенсионеров.

В конце первого десятилетия в рамках пенсионных программ штатов и местных органов власти пенсии получали 7,7 млн человек.

Динамика инвестиционного дохода и выплат по программам штатов и местных органов власти свидетельствует о том, что в 1990-е гг. и в 2000—2007 гг. на уровне штатов и на уровне местных органов власти инвестиционный доход не только обеспечивал пенсионные выплаты, но и значительно их превышал (табл. 17.4).

17.2. Пенсионные программы штатов и местных органов власти

Таблица 17.4. **Пенсионные системы штатов и местных органов власти**

Год и уровень власти	Поступления, млрд долл.					Выплаты в млрд долл.
	всего	взносы работников	взносы		инвестиционный доход	
			штатов правительств	местных органов власти		
1990 — все системы	111,3	13,9	14,0	18,6	64,9	38,4
Системы штатов	89,2	11,6	14,0	11,5	52,0	29,6
Системы местных органов власти	22,2	2,2	—	7,0	12,9	8,8
2000 — все системы	297,0	25,0	17,5	22,6	231,0	95,7
Системы штатов	247,4	20,7	17,2	16,7	192,8	76,0
Системы местных органов власти	49,7	4,3	0,4	5,9	39,1	19,8
2008 — все системы	79,6	36,9	36,3	45,7	-39,3	193,8
Системы штатов	56,4	31,6	35,8	28,1	-39,1	157,4
Системы местных органов власти	23,2	5,3	0,5	17,6	-0,2	36,4

Источник: Statistical Abstract of the US. 2012. P. 358.

В период глобального кризиса взносы в пенсионные фонды 2008 г. остались примерно на уровне 2007 г. Однако инвестиционный доход составил отрицательную величину. Таким образом, пенсионные выплаты в 2008 г. более чем в 2 раза превысили взносы указанного года.

Однако активы пенсионных фондов штатов и местных органов власти, которые в докризисный период росли темпами, опережающими увеличение активов всех других пенсионных фондов, в том

числе частных, позволили осуществить выплаты пенсий даже в такой ситуации.

Опыт США показывает, что для успешного функционирования накопительных пенсионных систем необходима разветвленная финансовая система, позволяющая осуществлять диверсифицированную инвестиционную политику.

17.3. Частное пенсионное страхование

Участие в частных пенсионных планах

В США частное пенсионное страхование является добровольным и представляет собой своеобразную надстройку над обязательной государственной пенсионной системой. Право на частную пенсию приобретается после пяти лет работы в компании и выплаты взносов.

Растущее число работающих американцев на добровольной основе участвуют в частных планах страхования по месту работы. По состоянию на 2008 г. в США насчитывалось свыше 717,5 тыс. частных пенсионных планов, охватывающих около 50% общей численности работников. Всего около 125 млн американцев участвуют в частных пенсионных планах, включая тех, кто уже получает частные пенсии. Среди работников, занятых полную рабочую неделю, четверо из каждых пятерых являются участниками частных пенсионных планов.

Фонды пенсионного страхования в частном секторе формируются на добровольной основе, а средства, поступающие на пенсионные счета, не подлежат налогообложению.

Пенсионным обеспечением из частных фондов компаний охвачено свыше 90% работников фирм с численностью персонала более 100 человек. Пенсионные фонды финансируются в значительной степени предпринимателями. В некоторых компаниях предприниматели дополняют взносы работников в пенсионный фонд.

Из двух видов пенсионных планов: с установленными выплатами и установленными взносами — в США преобладает второй вид. При этом роль планов с установленными взносами в последнее время возросла по всем параметрам: взносы по ним увеличились в период 2000—2008 гг. со 198,5 млрд долл. до 311,7 млрд долл., а взносы по планам с установленными выплатами — со 127,5 млрд до 166,6 млрд долл.

Таким образом, в 2008 г. размер взносов по планам с установленными взносами почти в 3 раза превысил размер взносов по планам с установленными выплатами; а число планов первого вида составило 669 тыс., т.е. в 14 раз больше числа планов второго типа.

Планы с установленными выплатами традиционны для государственных систем, гарантируют участникам фиксированный размер пенсии в зависимости от размера заработной платы и соответственно взносов, и стажа работы. Сами участники фактически снимают с себя ответственность за использование взносов.

Напротив, участники планов с установленными взносами имеют свои персональные счета в пенсионном фонде и право выбора между различными инвестиционными программами. Таким образом, они сами в определенной степени несут ответственность за результаты инвестиционной деятельности и соответственно за величину будущих пенсионных выплат.

Особенности финансирования

Растущее число участников частного пенсионного страхования предпочитают получать не фиксированные в зависимости от стажа и взносов пенсии, а такие, которые удастся заработать с помощью инвестирования установленных взносов в те или иные проекты. При этом участники таких пенсионных планов направляют в них все большую долю своих взносов: в первом десятилетии XXI в. три из каждых четырех долларов взносов по частным пенсионным планам направлялись в планы с установленными взносами (в сравнении с одним из трех долларов взносов в начале 1980-х гг.).

Пенсионные программы с установленными взносами обычно финансируются предпринимателями и наемными работниками примерно в равных долях.

В конце первого десятилетия взносы в пенсионные фонды с установленными взносами почти в 3 раза превышали взносы в фонды с установленными выплатами. При этом число активных участников, т.е. работников, вносящих взносы и увеличивающих накопления на своих пенсионных счетах в рамках планов с установленными взносами, возросло с 35,6 млн человек в 1990 г. до 67,3 млн человек в 2008 г. А число активных участников пенсионных планов с установленными выплатами в указанный период постоянно сокращалось (с 26,2 млн человек в 1990 г. до 19,0 млн человек в 2008 г.). Общее же число участников поддерживалось на

17. Пенсионное обеспечение

уровне 38,0—42,0 млн человек за счет участников, уже вышедших на пенсию (табл. 17.5).

Таблица 17.5. Динамика развития частных пенсионных планов

Показатель	Год			
	1990	2000	2005	2008
Число планов — всего, тыс.	712,3	735,7	679,1	717,5
Планы с установленными выплатами, тыс.	113,1	48,8	47,6	48,4
Планы с установленными взносами, тыс.	599,2	686,9	631,5	669,2
Общее число участников, млн человек	76,9	103,3	117,4	124,9
В том числе:				
планов с установленными выплатами, млн человек	38,8	41,6	41,9	42,3
планов с установленными взносами, млн человек	38,6	61,7	75,5	82,5
Взносы — всего, млрд долл.	98,8	231,9	341,4	419,0
В том числе:				
планы с установленными выплатами, млрд долл.	24,7	39,4	92,7	107,3
планы с установленными взносами, млрд долл.	80,9	198,5	248,8	311,7
Выплаты — всего, млрд долл.	129,4	341,0	354,5	431,1
В том числе:				
с установленными выплатами, млрд долл.	6,64	127,5	126,6	166,0
с установленными взносами, млрд долл.	64,0	213,5	218,0	265,1

Источник: Statistical Abstract of the US. 2012. P. 359.

В течение 1990—2008 гг. устойчиво уменьшалось и число пенсионных планов с установленными выплатами (со 113,1 тыс. долл. в 1990 г. до 48,4 тыс. долл. в 2008 г.), а планов с установленными взносами, напротив, возрастало — с 599,2 тыс. долл. в 1990 г. до 669,2 тыс. долл. в 2008 г.

Защита пенсионных средств

Стабильность функционирования частных пенсионных фондов подкреплена четкой регламентирующей деятельностью всех финансовых институтов, для которых обязательными являются внутренний и внешний аудит, регулярные отчеты перед акционерами, кредиторами, участниками системы. Деятельность частных пенсионных систем контролируется со стороны государства на основании специальных законодательных актов.

В 1974 г. был принят Закон о страховании пенсионных выплат (Employee Retirement Income Security Act). Проведение в жизнь этого Закона возложено на одно из подразделений Министерства труда — Администрацию пенсионных и социальных выплат, в ведении которой находятся разработка стандартов деятельности и финансовая отчетность частных пенсионных фондов.

Согласно указанному Закону 1974 г., была учреждена Корпорация гарантии пенсионных выплат со статусом независимого ведомства федерального уровня. Основной задачей этой Корпорации является обеспечение гарантированных выплат участникам пенсионных фондов. Корпорация контролирует соответствие активов обязательствам пенсионных фондов и вправе потребовать восстановить такое соответствие в случае его нарушения.

В обязанности Корпорации входит также надзор за деятельностью компаний, которые могут оказать воздействие на стабильность их пенсионных планов, в частности, за корпоративными слияниями, закрытием предприятий и другими изменениями. В целях гарантии пенсионных выплат созданы резервные фонды. Счета участников пенсионных фондов обанкротившихся компаний могут быть переданы в управление финансово стабильных компаний. Таким образом достигается устойчивость функционирования частных пенсионных схем, что является важнейшим условием доверия к ним со стороны будущих пенсионеров.

Государственное пенсионное страхование в США отличается многообразием форм, типов систем, условий их финансирования и выплат пособий. Наряду с ОФП в Соединенных Штатах получили развитие государственные (на уровне штатов и местных органов власти) и частные пенсионные программы.

Одновременно в Соединенных Штатах значительное развитие получили личные пенсионные счета. Размеры ежегодных взносов на эти счета ограничены пределом в 3 тыс. долларов. Личный пен-

17. Пенсионное обеспечение

сионный счет можно открыть в любом возрасте, но средства с него нельзя снять до достижения 59,5 лет, а после достижения 79,5 лет счет закрывается в обязательном порядке. Взносы на личные пенсионные счета не подлежат налогообложению, однако в момент закрытия счета из накопленной суммы вычитается подоходный налог. Личные пенсионные счета открываются в коммерческих и сберегательных банках, паевых инвестиционных фондах, страховых компаниях и могут быть переведены из одного места в другое. Будущий пенсионер имеет право выбора самому планировать размещение средств, накапливаемых на счете, или доверить управление своим пенсионным счетом финансовым организациям.

Выводы

1. В США на государственном уровне определены и законодательно закреплены основные принципы пенсионного страхования, права и обязанности работодателей и работников; определены источники финансирования, разработана система мер по стимулированию ответственности частного бизнеса, а также индивидуальной ответственности за собственное обеспечение в пенсионном возрасте и в случае потери трудоспособности.
2. Государственная система пенсионного страхования в США базируется:
 - на обязательном участии и законодательно установленной ответственности работодателей и работников, выплачивающих в установленном порядке единый социальный налог;
 - на взимании социального налога с предельно установленной суммы заработной платы без скидок для самых низкооплачиваемых;
 - на гарантиях со стороны государства в том, что: а) средства из фондов страхования не могут быть использованы ни на какие другие цели; б) каждому пенсионеру будет своевременно выплачена пенсия и осуществлен надежный контроль за начислением пенсий;
 - на распространении пенсионного страхования на все категории работающих по найму и занятых индивидуальной трудовой деятельностью;
 - на межпоколенной солидарности, когда пособия тем, кто достиг пенсионного возраста, финансируются ныне работающими американцами;
 - на личной заинтересованности застрахованного, размеры пенсии которого зависят от его стажа и выплаченных взносов.

Контрольные вопросы и задания

3. Пенсионные программы на уровне штатов и местных органов власти накопительные и финансируются за счет взносов работников (примерно $\frac{1}{3}$ всех взносов), правительств штатов и местных органов власти.
4. Частное пенсионное страхование носит добровольный характер. Его развитие в США показывает, что при надлежащем контроле со стороны государства и развитой финансовой инфраструктуре оно может стать эффективным инструментом повышения экономической безопасности пенсионеров и одновременно способом мобилизации инвестиционных ресурсов.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите формы пенсионного обеспечения, которые получили развитие в США (государственные, частные).
2. Каким образом финансируется Общая федеральная программа пенсионного страхования?
3. Какова степень охвата работников пенсионным страхованием:
 - в рамках Общей федеральной программы?
 - частными пенсионными планами?
4. К какому типу пенсионной системы (распределительному или накопительному) относятся пенсионные программы на уровне штатов и местных органов власти?

18

Развитие системы государственной социальной помощи

18.1. Эволюция института государственной социальной помощи / 18.2. Изменение бедности / 18.3. Распространение бедности в США / 18.4. Программы государственного вспомоществования

Экономическая безопасность и социальная защищенность человека в любой стране, в том числе в США, требует обеспечения дохода, достаточного для удовлетворения первичных потребностей, прежде всего за счет производительного труда, а при отсутствии такой возможности — за счет финансируемой обществом социальной помощи. Экономический рост составляет основу ограничения распространения бедности. Однако не менее важна проводимая социальная политика, направленная на сглаживание наиболее опасных для социальной стабильности в обществе диспропорций в распределении доходов, учитывающая изменения в социально-экономической и демографической ситуации.

18.1. Эволюция института государственной социальной помощи

Правовые основы социальной помощи

Правовые основы вспомоществования были заложены в Законе о социальном обеспечении 1935 г., который предусматривал: оказание помощи из бюджетных средств нуждающимся лицам пенсионного возраста, семьям с детьми; выделение ассигнований на охрану материнства и детства; социальную помощь полностью нетрудоспособным лицам и слепым; финансирование медицинской помощи нуждающимся. В последующие годы были приняты также Закон о продовольственных талонах (The Federal Foodstamp Act, 1964), Закон о дополнительном гарантированном доходе (Supplemental Security Income, 1974), регламентирующие оказание социальной помощи.

Принятый в 1964 г. Закон об экономических возможностях (Economic Opportunity Act, 1964) предусматривал: развитие программ помощи по профессиональной подготовке и обучению; расширение программ «общинных действий», направленных на «войну с бедностью» и осуществляемых под эгидой местных властей; специальные программы помощи для сельской местности и малого бизнеса; развитие деятельности организаций миссионерского типа. И хотя этот Закон нельзя прямо отнести к формированию правовых основ политики вспомоществования, он сыграл важную роль в развитии программ, повышающих экономическую безопасность американцев и способствующих их самообеспечению.

Главным структурным элементом реализации социальных программ на местах стали агентства общинных действий, создаваемые из представителей общественности и местных властей при максимально возможном участии жителей этих районов и реципиентов социальных пособий. Функции агентств заключались в организации и контроле осуществления ряда федеральных программ, а также в проведении собственных мероприятий помощи нуждающимся. Местные инициативные программы охватывали помощь в обеспечении работой и медицинским обслуживанием, меры по ликвидации неграмотности, помощь в ремонте и строительстве жилища и др. Для получения финансовой помощи на обучение необходимо представить декларацию о финансовом положении семьи.

Особый акцент в мероприятиях по «войне с бедностью» на этом этапе был сделан на образовании и профессиональной подготовке. В целях увеличения возможностей обучения детей из бедных семей была принята программа дошкольной подготовки («Хед старт»), а также программа подготовки к поступлению в колледж детей-школьников. В 1965 г. был принят Закон о начальном и среднем образовании (Elementary and Secondary Education Act), предусматривающий выделение социальной помощи для округов со значительной долей детей из нуждающихся семей.

Для улучшения профессиональной подготовки молодежи создавались «трудоустройство». Другая программа — «Молодежные корпуса по месту жительства» — была направлена на трудоустройство подростков из бедных семей по месту жительства.

Особую роль в социальной политике американского государства играют меры по поддержке ветеранов, осуществляемые согласно действующему законодательству. Эти меры предусматривают как денежные выплаты, так и медицинские и реабилитационные услу-

ги, помощь в трудоустройстве. Ассигнования на них выделяются в разделе «Ветеранские пособия и услуги» федерального бюджета.

Современная модель социальной помощи в США характеризуется последовательным активным вовлечением социально уязвимых групп населения в общественное производство и оказанием поддержки из бюджетных средств нуждающимся семьям с детьми на иждивении и нетрудоспособным лицам. Около 60% американских домохозяйств, имеющих доход ниже черты бедности, получают по крайней мере один вид неденежной помощи, из них 20% получают еще денежную помощь.

Основные разделы бюджетных ассигнований

В разделе «Поддержание доходов» федерального бюджета специальной строкой выделяются ассигнования на программы «Дополнительный гарантированный доход», «Временная помощь нуждающимся семьям», «Продовольственные талоны» и др. Объемы финансирования этих программ и уровень государственных гарантий будут представлены далее, когда речь пойдет об их развитии.

Кроме того, в разделе «Здравоохранение» федерального бюджета выделяются специальной строкой ассигнования на программу медицинской помощи малоимущим «Медикэйд». В разделе «Ветеранские пособия и услуги» предусмотрены ассигнования на денежные пособия ветеранам, медицинское обслуживание, реабилитационное обслуживание, помощь в трудоустройстве.

В настоящее время государственная политика вспомоществования строится в США на принципах:

- многосторонней ответственности государства, частного сектора, общественных структур, каждого трудоспособного гражданина;
- четкого разграничения выплат государственных пенсий и пособий, выполняющих функции утраченного заработка (пенсии по возрасту, инвалидности, по случаю потери кормильца, получения производственной травмы, пособия по безработице), а также страхования и социальных пособий нуждающимся — по американским стандартам — гражданам из бюджетных средств всех уровней власти;
- применения научно обоснованной нормативной базы для установления прожиточного минимума и связанных с этим показателем форм вспомоществования;

18.2. Измерение бедности

- дифференцированной целевой государственной помощи группам населения, имеющим доход ниже установленной черты бедности;
- преодоления социального иждивенчества и усиления трудовой мотивации путем применения экономических, правовых, организационных мер;
- активизации трудового, интеллектуального потенциала населения как фактора общественного развития с учетом гендерных, возрастных и иных особенностей.

18.2. Измерение бедности

Методика измерения бедности

В мировой практике для оценки распространения бедности на официальном уровне обычно используется методика прожиточного минимума, основанная на относительном понимании бедности. В отличие от концепции абсолютной бедности, предполагающей определение абсолютного уровня средств, обеспечивающих удовлетворение основных биологических потребностей человека, относительное понимание бедности базируется на установлении и периодическом пересмотре прожиточного минимума в зависимости от достигнутого в обществе благосостояния.

При таком подходе человек или семья (домохозяйство) считаются бедными, если средства, которыми они располагают, не позволяют обеспечить уровень жизни, распространенный в обществе, в котором они живут. Черта бедности устанавливается путем определения величины семейного или душевого дохода, необходимой для достижения минимально приемлемого уровня жизни в конкретных условиях данного общества.

Еще один подход к оценке бедности — субъективный. В его основе — представление о бедности как о невозможности реализовать свой потенциал. С помощью опросов выявляется зависимость между представлениями о достаточном минимальном доходе и уровнем действительного дохода. Самооценка бедности может иметь в своей основе как реальное состояние, так и возможное ощущение бедности из-за отсутствия возможностей удовлетворить потребность в тех или иных товарах и услугах, которая субъективно считается необходимой.

18. Развитие системы государственной социальной помощи

В развитых странах, как правило, используется метод определения набора товаров и услуг, гарантирующего минимальный уровень жизни и обеспечивающего удовлетворение как физиологических, так и некоторых социальных потребностей (т.е. относительной бедности). Основные различия заключаются в большем или меньшем включении социальных благ и услуг в минимально необходимую «потребительскую корзину» и в степени ее привязки к изменениям в уровне жизни и структуре потребления на данном этапе развития общества.

Американский бюджет на уровне бедности

Бюджет на уровне бедности составляется в двух формах: натуральной (количественный бюджет) и денежной (стоимостный бюджет). Если количественный бюджет пересматривается сравнительно редко, то стоимостный переоценивается регулярно в связи с изменением индекса потребительских цен. В США стоимостная переоценка происходит ежегодно.

С 1964 г. на официальном уровне для измерения бедности в США используют метод, согласно которому уровень дохода, соответствующий черте бедности для городских жителей, определяется путем умножения стоимости минимального набора продуктов, разработанного по плану экономного питания, на 3, исходя из того, что стоимость питания в тот период составляла около $\frac{1}{3}$ потребительских расходов семьи (табл. 18.1).

Таблица 18.1. Динамика величины дохода, соответствующего черте бедности, в США, долл. в год

Год	Для одного человека	Для семьи из четырех человек
1959	1467	2973
1969	1840	3743
1979	3689	7412
1990	6652	13 359
1995	7763	15 569
1998	8316	16 660
2000	8794	17 603
2009	10 956	21 954

Источник: Statistical Abstract of the US. 1972. P. 329. 1992. P. 416; 2000. P. 47; 2012. P. 464.10

18.3. Распространение бедности в США

Для семей разных размеров рассчитывают шкалу коэффициентов доходов, обеспечивающих адекватный уровень потребления. Шкала эквивалентов дохода для разных по количественному составу семей основана на эффекте экономии, достигаемой за счет совместного ведения хозяйства. В 2009 г. черта бедности для одного человека составляла 10 956 долл. в год, для семьи из четырех человек — 21 954 долл., из девяти человек — 44 366 долл.

18.3. Распространение бедности в США

Динамика уровня бедности по группам населения

К началу XXI в. доля американцев за чертой бедности была значительно ниже, чем в конце 1950 — начале 1960-х гг., во всех группах населения США. Однако масштабы снижения уровня бедности отличались крайней неравномерностью в зависимости от возрастной группы, пола, семейного статуса, этнической принадлежности, условий проживания. Если в 2000 г. уровень бедности среди белого населения составлял 9,5%, то среди афроамериканцев — 22,5, а населения латиноамериканского происхождения — 21,5% (табл. 18.2). В условиях кризиса конца первого десятилетия доля населения за чертой бедности возросла до 14,3%, в том числе среди белого населения составила 10,6%, а среди чернокожего населения или афроамериканцев, — 25,8, среди населения латиноамериканского происхождения — 25,3%.

Таблица 18.2. Доля американцев за чертой бедности по цвету кожи, %

Год	Все население	Белое население	Чернокожие, или афроамериканцы	Население латиноамериканского происхождения
1980	13,0	10,2	32,5	25,7
1990	13,5	10,7	31,9	28,1
1995	13,8	11,2	29,3	30,3
1998	12,7	10,5	26,1	25,6
2000	11,3	9,4	22,1	21,5
2009	14,3	12,3	25,8	25,3

Источники: Current Population Reports. Series P-60 (за соответствующие годы); Statistical Abstract of the US. 2000. P. 475; 2012. P. 464.

18. Развитие системы государственной социальной помощи

Под воздействием разнообразных экономических, демографических факторов и проводимой политики уровень бедности стал индикатором экономической и социальной безопасности как населения в целом, так и отдельных половозрастных, этнических групп.

Особенно высоким был уровень бедности в 2009 г. — 20,1%, а среди детей чернокожих, или афроамериканцев, и латиноамериканского происхождения — соответственно 35,3 и 32,5%. В 2009 г. число детей за чертой бедности (14 774 тыс.) было самым высоким за три предшествовавших десятилетия.

В рассматриваемый период в наибольшей степени уровень бедности сократился для лиц 65 лет и старше, а в наименьшей — для детей в возрасте до 18 лет. В рамках этих возрастных групп в наилучшем положении оказались белые граждане, проживающие в семьях, возглавляемых мужчиной; в наиболее ущемленном — чернокожие, или афроамериканцы, и испаноязычные, проживающие в семьях во главе с женщиной, одинокие.

Особенности распространения бедности среди пожилых и детей

Если во второй половине 1960-х гг. доля лиц за чертой бедности среди престарелых вдвое превышала аналогичный показатель для всего населения (28,5 и 14,7% в 1966 г., 25,3 и 12,6% в 1969 г. соответственно), то с начала 1970-х гг. эта разница стала уменьшаться, а с 1982 г. бедность среди лиц 65 лет и старше распространена в меньшей степени, чем в обществе в целом (табл. 18.3). В 1982 г. доля бедных среди лиц 65 лет и старше составляла 14,6%, а для всего населения — 15%; в 2000 г. соответственно 10,2 и 11,3%, а в 2009 г. — 8,9 и 14,3%.

Таблица 18.3. Динамика уровня бедности среди пожилых американцев, %

Год	Все население	Население в возрасте 65 лет и старше
1959	22,4	35,2
1966	14,7	28,5
1969	12,6	25,3
1982	15,0	14,6
1995	13,8	10,5

18.3. Распространение бедности в США

Окончание табл. 18.3

Год	Все население	Население в возрасте 65 лет и старше
1998	12,7	10,5
2000	11,3	10,2
2009	14,3	8,9

Источник: Current Population Reports. Series P-60 (за соответствующие годы); Statistical Abstract of the US, 2000. P. 476; 2012. P. 465.

Однако масштабы и темпы выхода из бедности старшей возрастной группы, как и населения в целом, существенно различались по полу, возрастной подгруппе, семейному статусу, этнической принадлежности, условиям проживания.

За последние три десятилетия доля численности пожилых бедных сократилась в наибольшей степени среди семейных домохозяйств, возглавляемых белыми мужчинами, а в наименьшей — среди одиноких чернокожих, или афроамериканцев, граждан латиноамериканского происхождения, среди домохозяйств, возглавляемых чернокожими, или афроамериканцами, и женщинами латиноамериканского происхождения.

В наиболее ущемленном экономическом положении среди возрастных групп населения США остаются дети. Интенсивное снижение уровня бедности среди детей в возрасте до 18 лет в 1960-е гг. (с 26,9% в 1959 г. до 13,8% в 1969 г.) и незначительные колебания этого показателя в 1970-е гг. (от 14,2 до 16,8%) сменились в последующие годы его ростом — до 19% в конце 1980-х гг. и 20,1% в 2004 г. В рассматриваемый период в Соединенных Штатах среди детей сформировались устойчивые группы риска оказаться за чертой бедности. Это дети чернокожих, или афроамериканских, родителей, дети латиноамериканского происхождения, а также дети из семей, возглавляемых женщинами.

Исследования свидетельствуют, что 75% детей, растущих в семьях с одним родителем, оказываются за чертой бедности еще до достижения ими 11 лет, чаще бросают школу и чаще оказываются в интернатах, общежитиях и изоляторах для несовершеннолетних преступников.

18.4. Программы государственного вспомоществования

Государственные программы социальной помощи охватывают наиболее нуждающиеся категории населения, пенсионеров, имеющих доход ниже установленного уровня; ветеранов; инвалидов; слепых; несовершеннолетних детей из бедных, по американским стандартам, семей и финансируются из средств государственного бюджета. Около 30% населения США получают те или иные государственные пособия.

Система государственного социального вспомоществования в США, будучи одним из элементов перераспределения первичных доходов, ориентирована на малоимущие семьи и одиноких граждан, оказавшихся не в состоянии достичь самообеспечения.

В соответствии с принятыми программами в зависимости от степени нуждаемости, места жительства, возраста, состава семьи, состояния здоровья ее членов, иждивенческой нагрузки, бедным, по американским стандартам, гражданам и семьям оказывается поддержка в виде продовольственной помощи, предоставления медицинских услуг, обеспечения жильем, помощи в получении образования, а также в виде денежных пособий.

Денежные и неденежные виды помощи

К числу основных программ вспомоществования, реализуемых в настоящее время, относятся:

- *программы денежной помощи*, в том числе временной помощи нуждающимся семьям с детьми, дополнительного гарантированного дохода, помощи нуждающимся ветеранам и их иждивенцам, компенсации родителям ветеранов, общей помощи индейцам;

- *программы медицинской помощи*, в том числе «Медикэйд», медицинского обслуживания ветеранов, медицинской помощи матери и ребенку, медицинских услуг индейцам;

- *программы продовольственной помощи*, в том числе предоставления продовольственных талонов, дополнительной помощи матерям, имеющим маленьких детей, школьных завтраков, программы обеспечения питанием детей в летнее время, питания для престарелых, временной чрезвычайной продовольственной помощи, программа продовольственной помощи индейским резервациям;

- *программы помощи в оплате жилья*;

- *программы помощи в получении образования и переквалификации*, в том числе дошкольной подготовки, получения образования

во время каникул, помощи работающим студентам колледжей, получения дополнительного образования, помощи студентам из малоимущих семей, переквалификации взрослых и молодежи, помощи молодежи в получении работы в период летних каникул; программы стимулирования поиска работы, обучения и переквалификации для лиц 60 лет и старше; помощи в получении работы малоимущим пожилым и др.

Всего около 60% американских домохозяйств, имеющих доход ниже черты бедности, получают по крайней мере один вид недельной помощи, из них 20% получают еще денежную помощь.

Динамика государственных расходов на социальную помощь

В конце первого десятилетия XXI в. расходы на государственную социальную помощь превысили 500 млрд долл.

Программы *денежной помощи*, несмотря на снижение их доли в расходах на вспомоществование, остаются важнейшим элементом поддержки нуждающихся граждан. В 2009 г. около 7,7 млн человек получали денежные пособия по программе дополнительного гарантированного дохода, 4,1 млн человек — по Программе временной помощи нуждающимся семьям. Их финансирование обошлось федеральному бюджету соответственно в 46 млрд и 30,6 млрд долл.

Программа временной помощи нуждающимся семьям реализуется через Администрацию по делам детства Министерства здравоохранения и социальных служб. В число функций сотрудников социальных органов входят: выяснение того, какие получатели социальной помощи трудоспособны, организация дневного ухода за детьми участников программ, всевозможные консультации, решение вопроса о том, следует ли сокращать размеры социального пособия в случае неудачной попытки трудоустройства.

Денежная помощь нуждающимся лицам пенсионного возраста, слепым, полностью нетрудоспособным была учреждена согласно Закону 1935 г. А в 1974 г. была принята Программа дополнительного гарантированного дохода, по всей стране установлен минимально возможный уровень доходов для престарелых, слепых, инвалидов. Программа дополнительного гарантированного дохода фактически объединила в одну три существовавшие ранее программы вспомоществования слепым, престарелым, постоянно и полностью нетрудоспособным.

Ассигнования на Программу дополнительного гарантированного дохода выделяются в федеральном бюджете специальной строкой в разделе «Поддержание доходов». В 2009 г. расходы по этой программе достигли 46,6 млрд долл. Программа реализуется через Управление социального обеспечения. Основными реципиентами пособий по Программе дополнительного гарантированного дохода (84% общего числа) являются инвалиды.

В Программе установлены единые общенациональные стандарты нетрудоспособности. Возрастных ограничений для предоставления помощи слепым и полностью нетрудоспособным лицам нет. Размеры пособий поставлены в зависимость от других доходов получателей, доводя их до гарантированного минимума: они снижаются по мере увеличения либо трудовых доходов, либо реализации личного имущества, либо каких-то других видов трансфертных платежей. Размеры среднемесячного пособия по этой Программе составляли в 2009 г. 499 долл.

Штатам и муниципалитетам предоставлено право повышать размеры пособий из собственных бюджетов. В некоторых штатах, например в Калифорнии, Массачусетсе, Висконсине, выделяемая доля платежей превышает федеральную. Но в среднем по стране на долю штатов приходится около 13% совокупных расходов на программу дополнительного гарантированного дохода.

Среди *неденежных видов помощи*, нацеленных на удовлетворение первейших потребностей человека, особое место в американских программах занимает продовольственная помощь.

Наиболее значительной из продовольственных программ как по масштабам выделяемых средств, так и по охвату разновозрастных групп населения стала Программа продовольственных талонов.

Программа охватывает 40,3 млн американцев (2010). Ежегодные федеральные расходы на нее составляют, по данным на 2010 г., около 64,7 млрд долл.

В качестве основных целей Программы продовольственных талонов были выдвинуты: укрепление сельскохозяйственного сектора, содействие более полному и эффективному использованию продовольствия в стране, улучшение обеспечения нуждающихся домохозяйств продовольствием.

Программы продовольственной помощи детям предусматривают школьные завтраки, питание в летнее время и детское питание.

18.4. Программы государственного вспомоществования

В Программе национальных школьных завтраков участвуют около 32 млн детей (в среднем в месяц, за исключением летнего времени).

Кроме того, в рамках дополнительной продовольственной программы помощь предоставляется беременным женщинам и матерям с грудными детьми, детям и пожилым.

Федеральные программы финансируют также срочную продовольственную помощь, предоставление продовольствия для индейских резерваций и учреждениям, участвующим в оказании продовольственной помощи престарелым и сиротам, которые не получают ее по другим программам.

В сфере медицинского обслуживания помощь наименее обеспеченным слоям населения предоставляется по программе «Медикэйд», которая обходится федеральному бюджету в 280 млрд долл. (2010) и предусматривает оплату лечения и долговременного ухода в больнице для малоимущих семей с детьми-иждивенцами, престарелых, слепых, временных или постоянных инвалидов.

Основные направления реформирования системы вспомоществования

Развитие программ вспомоществования в США со второй половины прошлого столетия стало важнейшим источником поддержки беднейших слоев населения, но одновременно способствовало появлению новых проблем. Задуманные в целях ограничения бедности, на первом этапе эти программы по сути стали «ловушкой бедности» для трудоспособных членов общества, стимулируя ослабление трудовой мотивации и зависимость от социальных пособий. На протяжении второй половины XX в. сформировался устойчивый контингент реципиентов социальных пособий трудоспособного возраста и их детей. Предпринятая в 1996 г. в масштабах страны реформа социальной помощи по существу узаконила принцип, согласно которому тот, кто способен трудиться, обязан найти себе работу.

Основной смысл реформы прежней системы социальной помощи сводился к переориентации трудоспособных реципиентов на трудовые источники доходов. Принятые изменения мотивировались как слабой эффективностью ряда государственных программ и ограниченностью ресурсов на их осуществление, так и новыми условиями развития, новыми требованиями, предъявляемыми к государству в сфере социальной защиты населения и связанными

со структурными изменениями в экономике, особенностями новых форм занятости, демографическими сдвигами, растущей нагрузкой социальных выплат на бюджет.

Согласно Закону о личной ответственности и возможностях трудоустройства (*Personal Responsibility and Work Opportunity Act 1996*), вступившему в силу 1 июля 1997 г., выплаты социальных пособий были ограничены сроком до пяти лет. Титул IV-A Закона о социальном страховании, согласно которому в течение 60 лет предоставлялась денежная помощь нуждающимся семьям с детьми на иждивении, заменен Положением о блоковых субсидиях штатам для временной помощи нуждающимся семьям, объединивший Программу помощи семьям с детьми на иждивении, Программу переподготовки малоквалифицированной рабочей силы и Программу чрезвычайной помощи. Максимальный срок получения пособий по Закону 1996 г. ограничен пятью годами, по истечении которых семья должна быть исключена из числа потенциальных реципиентов этого вида помощи. Кроме того, в течение двух лет с момента начала получения пособий глава семьи должен устроиться на работу, в противном случае семья лишается помощи.

За период 1997—2007 гг. реализации Программы временной помощи нуждающимся семьям с детьми на иждивении число получателей пособий сократилось более чем в 3 раза (с 12,3 млн до 3,8 млн человек). Кризис 2008—2009 гг. нарушил тенденцию устойчивого перехода получателей пособий на преимущественно трудовые доходы и способствовал увеличению их числа до 4,15 млн человек. Вместе с тем кризис выявил нарастающую необходимость переобучения и переориентации трудоспособных реципиентов на труд.

Одной из перспективных форм образовательной и профессиональной подготовки социально уязвимых групп населения, в том числе получателей государственных пособий, является формирование фондов для программ обучения и трудоустройства из средств федерального бюджета, бюджетов штатов и местного самоуправления, а также взносов частных компаний.

Участие частных компаний в решении проблем трудоустройства реципиентов пособий возможно в разнообразных формах, в том числе путем расширения программ профессиональной подготовки, овладения навыками работы онлайн, организации надомной работы, в том числе с применением информационных и коммуникационных технологий.

В условиях кризиса конца первого десятилетия, например, был создан специальный резервный фонд для трудоустройства лиц с низким доходом и слабой конкурентоспособностью на рынке труда. Поддержка из средств резервного фонда отличалась гибкостью и строилась в зависимости от конкретных социально-экономических условий в штатах, муниципалитетах, которые создавали и осуществляли программы субсидирования рабочих мест, отвечавших местным условиям и потребностям.

Размеры пособий по Программе временной помощи нуждающимся семьям варьируются в широком диапазоне, но в среднем по стране для семьи из двух человек составляют 350—400 долл. в месяц; если стоимость коммунальных услуг превышает 75% совокупного дохода семьи, то можно получить еще около 50—70 долл. в качестве их частичной компенсации (размеры таких выплат различаются по штатам и в зависимости от условий проживания). Семья из четырех человек может уже рассчитывать на пособие в 600 долл. и более.

В ряде штатов в рамках Программы временной помощи нуждающимся семьям, например в штате Иллинойс, специально выделяется поддержка беременных и семей с детьми, где родители младше 19 лет, в частности, путем предоставления денежных пособий для оплаты текущих нужд (питания, одежды, предметов домашнего обихода, коммунальных услуг); медицинского страхования на основные медицинские услуги; продуктовых талонов; услуг по дополнительному обучению, переквалификации, а также помощи в воспитании детей.

Программы вспомоществования охватывают и лиц с доходом выше черты бедности, отвечающих условиям предоставления помощи. К примеру, семья (с детьми) из семи человек в штате Южная Каролина с главой, имеющим среднюю по штату годовую заработную плату преподавателя химии в колледже (61,5 тыс. долл.), по американским стандартам не считается бедной. Но поскольку доход главы семьи при отсутствии других источников находится в пределах двукратной величины черты бедности для семьи такого состава, ее члены, прежде всего дети, могут получить некоторые виды помощи, включая школьное питание, бесплатное или частично оплачиваемое.

Американский опыт показывает, что, несмотря на сложность адаптации к трудовой жизни реципиентов пособий, особенно получавших их длительное время, описанный подход может стать од-

ним из наиболее действенных для оптимизации государственной социальной помощи.

Таким образом, роль государства в начале XXI в. не ограничивается финансированием и реализацией программ социальной помощи нуждающимся, но заключается также в долговременном устойчивом содействии расширению возможностей занятости и самому обеспечению, что находит выражение в разработке и осуществлении специальных образовательных и профессиональных программ для реципиентов государственных пособий, а также в помощи по трудоустройству.

Выводы

1. Опыт государственной социальной помощи в США показывает, что снижение и сдерживание распространения бедности требуют разработки и реализации программ денежных и неденежных видов помощи нуждающимся группам населения, а также расширения возможностей трудоустройства.
2. Многочисленные программы вспомоществования, специально ориентированные на помощь тем, кто находится за чертой бедности, функционируют в США наряду с программами социального страхования, разрабатываемыми в целях поддержки занятости, материального благосостояния, здоровья всех членов общества, которые в конечном счете препятствуют падению доходов населения ниже черты бедности. Государственная политика строится на четком разграничении выплат пособий нуждающимся из бюджетных средств и пенсий, пособий по безработице в рамках страхования.
3. Государственные программы социальной помощи охватывают наиболее нуждающиеся категории населения: пенсионеров, имеющих доход ниже установленного уровня; ветеранов; инвалидов; слепых; несовершеннолетних детей из бедных, по американским стандартам, семей и финансируются из средств государственного бюджета.

В соответствии с принятыми программами в зависимости от степени нуждаемости, места жительства, возраста, состава семьи, состояния здоровья ее членов, иждивенческой нагрузки, бедным, по американским стандартам, гражданам и семьям оказывается поддержка в виде продовольственной помощи, предоставления медицинских услуг, обеспечения жильем, помощи в получении образования, а также в виде денежных пособий.

Контрольные вопросы и задания

4. В конце XX — начале XXI в. под воздействием комплекса экономических, политических, социальных факторов основные направления социальной политики в отношении беднейших слоев населения претерпевают фундаментальные изменения.
Основной смысл реформы прежней системы социальной помощи сводится к переориентации трудоспособных реципиентов на трудовые источники доходов. Функции государства не сводятся только к финансированию вспомоществования, но изменяются в направлении развития другим форм, позволяющих гражданам достичь самообеспечения.
5. Создание условий для возможно более полного использования трудового, интеллектуального, предпринимательского потенциала трудоспособных граждан стало на рубеже веков стратегической линией реформирования системы вспомоществования. Законом о личной ответственности и возможностях трудоустройства 1996 г. получила правовое закрепление ориентация на личную ответственность за самообеспечение, повышение конкурентоспособности трудоспособного населения, пересмотр распределения бюджетных ассигнований на программы социальной помощи.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите основные законы, регламентирующие оказание социальной помощи в США.
2. По каким разделам федерального бюджета выделяются ассигнования на вспомоществование?
3. Как определяется черта бедности в США?
4. Перечислите основные программы государственной социальной помощи.
5. Каковы основные принципы реформирования системы вспомоществования?

19

Трудовые отношения

19.1. Общая характеристика трудового законодательства / 19.2. Регулирование минимальной оплаты труда / 19.3. Проведение в жизнь законодательства в сфере труда / 19.4. Трудовые отношения и кадровая политика в компаниях

Трудовые отношения в США характеризуются высокой степенью правовой защищенности работника, значительной дифференциацией оплаты труда при законодательно устанавливаемой минимальной почасовой оплате, развитой системой управления трудовыми ресурсами на уровне компании, а также широким охватом работников и их семей социальным страхованием рисков в сфере труда.

Регулирование трудовых отношений в США свидетельствует о чрезвычайной важности ограничения дискриминационной практики в сфере труда, правовой защиты лиц, принадлежащих к разным половозрастным, этническим и иным группам; законодательно закрепленной и практически реализуемой поддержки ветеранов в трудоустройстве, а также осознания объективных потребностей увеличения расходов на воспроизводство рабочей силы.

Процесс государственного регулирования трудовых отношений в США имеет длительную историю и основан на обширном фундаменте законодательных актов. Трудовые отношения регулируются также предписаниями специальных административных органов.

19.1. Общая характеристика трудового законодательства

Регулирование условий и оплаты труда

К числу основных законов, регулирующих трудовые отношения, условия и оплату труда, относятся: Закон Вагнера 1935 г. (The National Labor Relations Act (Wagner Act)); Закон о справедливых трудовых стандартах 1938 г. (Fair Labor Standards Act); Закон о тру-

довых отношениях, или Закон Тафта—Хартли 1947 г. (Labor-Management Relatianz Act (Taft Hartley Act); Закон Лэндрама—Гриффина 1959 г. (The Labor-Management Reporting and Disclosure Act (Landrum—Griffin Act); Закон о равной оплате 1963 г. (The Equal Pay Act); Закон о гражданских правах 1964 г. (Civil Rights Act); Законы о недопущении дискриминации в сфере занятости по возрасту 1967 г. и 1975 г. (The Age Piserimination in Employment Act 1967 and Age Piserimination Act of 1975); Закон об охране прав личности 1974 г. (The Privacy Act of 1974); Закон об инвестициях в рабочую силу 1998 г. (Workforce Investment Act), а также постоянно вносимые в них дополнения и коррективы.

Закон Вагнера был принят в 1935 г. по инициативе сенатора-демократа Роберта Ф. Вагнера, защищавшего права рабочих и малоимущих. Он узаконил право рабочих на создание профсоюзов и на заключение коллективных договоров, провозгласил право рабочих на стачку. Принятие Закона Вагнера стало исторической вехой в американском трудовом законодательстве, обязав нанимателей участвовать в переговорах и заключении договора, запретив преследование рабочих за их профсоюзную деятельность.

Закон Уолша—Хили 1936 г. (Walsh—Nealy Act) устанавливал максимальную продолжительность рабочей недели (40 часов) при 8-часовом рабочем дне; запрещал наем подростков моложе 16 лет; устанавливал минимум заработной платы для рабочих, занятых на предприятиях, выполняющих заказы федерального правительства.

В 1938 г. был принят Закон о справедливых трудовых стандартах, называемый также Законом о федеральном минимуме зарплаты и рабочей неделе. В последующие годы этот Закон был дополнен многочисленными поправками, а в 1963 г. принят Закон о равной оплате 1963 г., требующий равной оплаты работников независимо от их пола. За соблюдением Закона о справедливых трудовых стандартах следит Министерство труда.

Закон о справедливых трудовых стандартах регламентирует использование труда подростков и детей: определяет минимальный возрастной ценз, продолжительность их рабочего времени и другие условия труда. Во многих штатах также приняты аналогичные законы, которые предусматривают необходимость предоставления работающим подросткам и детям определенного времени для школьных занятий и отдыха; запрещают использование их труда на вредных для здоровья или опасных производствах.

Закон о трудовых отношениях Тафта—Хартли принят в 1947 г. Инициаторами и соавторами закона были Роберт А. Тафт и член Палаты представителей Фред А. Хартли. Закон охватывает практически все аспекты трудовых отношений и деятельности профессиональных союзов. Этот Закон запретил многие формы стачечной борьбы, вызывавшие особое недовольство предпринимателей, добавил перечень положений о нечестной трудовой практике, положение о борьбе с коррупцией в профсоюзах; о чрезвычайном положении, вводимом в стране в связи с крупной стачкой, и роли президента в такой ситуации.

Закон Лэндрама—Гриффина об отчетности и раскрытии фактов в трудовых отношениях, принятый в 1959 г., ознаменовал дальнейшее расширение сферы государственного регулирования трудовых отношений, прежде всего деятельности профсоюзов.

Закон Лэндрама—Гриффина:

- установил необходимость отчетности и гласности по вопросам, касающимся взаимоотношений между профсоюзами и нанимателями;
- регламентировал процедуру выборов должностных лиц и финансовую деятельность профсоюзов;
- санкционировал вмешательство государства во внутренние дела профсоюзов;
- регламентировал отношения между членами организаций и их руководителями и некоторые другие аспекты деятельности союзов.

Ограничение дискриминационной практики в трудовых отношениях

В 1960—1970-е гг. были приняты законы, запрещающие дискриминацию в сфере трудовых отношений по признаку расы, пола, религиозных убеждений, этнического происхождения, по возрасту, а также в связи с инвалидностью. Закон о гражданских правах 1964 г. стал правовой основой ограничения дискриминационной практики в трудовых отношениях. До его принятия американское законодательство регламентировало трудовые отношения безотносительно специфических проблем тех или иных групп работников. В законах Вагнера, Тафта—Хартли, Лэндрама—Гриффина и других нормативных актах обычно речь шла о работниках без конкретизации их особенностей, таких как расовая или национальная принад-

лежность, возраст, пол, этническое происхождение. Таким образом, специфические проблемы лиц, принадлежащих к разным социальным, половозрастным, этническим и иным группам, оставались вне сферы правовой защищенности.

В 1964 г. Конгресс принял Закон о гражданских правах, который запретил дискриминацию по признакам расы, цвета кожи, национального происхождения, пола и религиозных убеждений в разных сферах социальной жизни, в том числе при найме на работу, оплате труда, увольнении. Этот Закон заложил правовую основу для формального обеспечения всем американцам равных возможностей на производстве.

При найме представитель администрации, как правило, проводит собеседование с соискателем, в ходе которого может задавать практически любые вопросы нанимающемуся работнику. Однако если во время собеседования представитель администрации хотя бы косвенно затронет вопросы расовой или национальной принадлежности потенциального работника, его религиозные убеждения, то при отказе в найме эти вопросы могут быть истолкованы как противозаконная дискриминация в отношении претендента на рабочее место.

Помимо Закона о гражданских правах защита прав женщин в сфере труда гарантируется Законом о равной оплате 1963 г., Законом о запрещении дискриминации по беременности 1978 г., согласно которому дискриминация в связи с беременностью отнесена к разновидности запрещенной законом дискриминации по признаку пола.

В соответствии с принятым в 1963 г. Законом о равной оплате предприниматель обязан платить женщине не меньше, чем мужчине, за равный труд.

Мужчины и женщины, работающие в одной организации при одинаковых условиях, должны получать равную заработную плату, если их работа требует одинаковых (сходных) усилий, навыков и ответственности. Для того чтобы практически определить в каждом конкретном случае, не нарушается ли закон, суды в качестве критерия используют понятие «работа, сходная по существу». Это означает, что если мужчины и женщины выполняют работу одного вида, требующую сравнимых профессиональных знаний, опыта и затрат усилий, они должны получать равную плату.

Женщина, считающая, что подверглась дискриминации при оплате труда, может обратиться в местное отделение Комиссии по обеспечению равных возможностей в сфере занятости.

В 1967 г. Конгресс США принял Закон о недопущении дискриминации в сфере занятости по возрасту, который запретил дискриминацию по возрасту при приеме на работу и обязательное увольнение на пенсию. Это относится ко всем государственным учреждениям и частным работодателям, имеющим более 20 работников, агентствам по трудоустройству и профсоюзам с числом членов более 25.

Закон запрещает помещать где-либо объявления о найме, в которых указывается предпочтение работодателя относительно возраста кандидата. Закон распространяется на работников в возрасте от 40 до 65 лет. В последующие годы возрастной предел был повышен до 69 лет включительно.

В 1975 г. был принят Закон о дискриминации по возрасту, который запрещает ущемление прав этой категории работников на предприятиях, получающих финансовую помощь от государства. В дополнение к названным федеральным законам большинство штатов приняли свои законы в защиту прав пожилых работников. Некоторые из этих законов предоставляют таким работникам более широкие права.

В США принят и ряд законов, призванных помочь в трудоустройстве ветеранам. Эти законы распространяются на лиц, прослуживших в вооруженных силах более 180 дней и уволенных не из-за проступка.

Закон о предпочтении найма ветеранов 1944 г. (Veterans' Preference Act) обязывает отдавать предпочтение при найме демобилизованным военнослужащим.

После шестимесячного пребывания в рядах вооруженных сил ветеран имеет право на то, чтобы его восстановили на прежней (последней) постоянной работе или предоставили ему иную работу, аналогичную прежней по статусу и не менее оплачиваемую, а также сохранили его трудовой стаж. Если ветеран во время пребывания в вооруженных силах стал частично нетрудоспособным и не может по этой причине выполнять свои прежние обязанности, предприятие также должно зачислить его в штат и предоставить ему другую работу с учетом его возможностей, квалификации и прежней заработной платы.

19.2. Регулирование минимальной оплаты труда

Права инвалидов в сфере труда защищены Законом 1973 г. о реабилитации инвалидов (*Rehabilitation Act*), который запрещает дискриминацию инвалидов государственными ведомствами, подрядчиками и субподрядчиками, работающими по контрактам с федеральными властями, организациями, получающими федеральную помощь.

В США на законодательном уровне осуществляется также регулирование профессиональной подготовки.

Согласно Закону о профессиональном обучении (*Vocational Education Act*) 1963 г. должны были проводиться программы федеральной помощи развитию профессионального обучения. Закон об экономических возможностях (*Economic Opportunity Act*) 1964 г. касался развития программ помощи в профессиональной подготовке и обучении.

В 1973 г. был принят Закон о всеобщей занятости и профессиональной подготовке (*Comprehensive Employment and Training Act*), который предусматривал создание экономических стимулов для борьбы с безработицей и создание условий для повышения производственной квалификации ищущих работу. В соответствии с этим Законом местные и федеральные власти ежегодно выделяли крупные средства для осуществления программ производственного обучения молодежи. Срок действия Закона истек в 1982 г., когда он был заменен Законом о партнерстве и профессиональном обучении (*Job Training Partnership Act*).

В 1998 г. был принят Закон об инвестициях в рабочую силу, действующий с 2000 г.

19.2. Регулирование минимальной оплаты труда

Принятие Закона о справедливых трудовых стандартах

Введение минимальной оплаты труда в масштабах всей страны предусматривала избирательная платформа демократов 1936 г. Тогда же, в 1936 г., был принят Закон Уолша—Хили об установлении максимальной продолжительности рабочей недели и минимальной заработной платы для рабочих, занятых на предприятиях, работающих по заказам федерального правительства. Во все контракты, заключаемые на сумму свыше 10 тыс. долл., вносились пункты о согласии подрядчика придерживаться уровня заработной платы,

определяемого Министерством труда, платить в полуторном размере за каждый час сверх 40 часов работы в неделю.

Администрация Ф. Рузвельта играла активную роль в разработке законопроекта о минимуме заработной платы и максимуме продолжительности рабочего дня. Когда о своем отрицательном отношении к законопроекту заявили Национальная ассоциация промышленников, администрация стала проявлять сдержанность, это ослабило позиции сторонников билля в Конгрессе, большинство которых были демократами. Понимая, что идея минимальной оплаты труда приобретает все большую популярность, правительство заняло твердую позицию поддержки указанного законопроекта. И 25 июня 1938 г. билль, разработанный и внесенный на обсуждение демократами Х. Блэком и У. Коннери, стал Законом о справедливых трудовых стандартах (Закон Блэка—Коннери), вступившим в действие 24 октября 1938 г.

В соответствии с ним впервые в масштабах всей страны был установлен минимальный размер оплаты труда в час: в пределах 25—40 центов в час в зависимости от года введения (1938—1945): 1938 г. — 25 центов, 1939 г. — 30 центов, 1941—1945 гг. — 40 центов в час.

Несмотря на то что законодательно закрепленный минимум был крайне низок, а действие Закона не распространялось на значительную часть работающих, сам факт установления минимума почасовой оплаты рассматривался как важное завоевание профсоюзов и успех Демократической партии. Эта мера свидетельствовала о том, что государство, расширяя свои социальные функции, становилось на защиту интересов работников.

Динамика минимальной оплаты труда

Введению очередного минимума оплаты труда, как правило, предшествует политическая борьба. Наиболее ожесточенная политическая борьба по вопросу об очередном повышении минимальной оплаты труда разгорелась в США в 1989 г., сразу после инаугурации президента-республиканца Дж. Буша старшего. В январе 1989 г. в Палату представителей был внесен законопроект, предусматривавший повышение существовавшего тогда минимума почасовой оплаты с 3,35 до 4,65 долл. в час. Соответствующая динамика представлена в табл.

19.2. Регулирование минимальной оплаты труда

Таблица. Динамика почасовой минимальной заработной платы в США

Период действия — год	Минимальная заработная плата, долл./ч
1950	0,75
1960	1,00
1965	1,25
1970	1,60
1975	2,10
1980	3,10
1985	3,35
1990	3,80
1995	4,25
2000	5,15
2007	5,85
2008	6,55
2009	7,25

Источник: Statistical Abstract of the US, 2012. P. 423.

Однако попытки добиться принятия закона о повышении минимальной ставки заработной платы окончились тогда неудачей. Против него выступали многие американские корпорации и защищавшие их интересы лоббисты и законодатели-республиканцы. Не поддержала законопроект и администрация Дж. Буша. Сам президент уже в период обсуждения законопроекта предупредил о своем намерении использовать право вето. Дж. Буш предлагал повысить минимальную заработную плату с 3,35 лишь до 4,25 долл. в час к январю 1992 г. В результате с апреля 1991 г. минимум заработной платы был установлен в размере 4,25 долл. в час. Но в течение первых 90 дней предпринимателям было предоставлено право платить и 3,35 долл. в период обучения работника (85% минимальной заработной платы). Штаты наделены правом устанавливать минимум заработной платы, превышающий федеральный минимум.

В 1997 г. минимальный размер заработной платы был повышен до 5,15 долл. в час. Эта ставка сохранялась до 2007 г., когда минимальный размер заработной платы был увеличен до 5,85 долл., в 2008 г. — 6,55 долл., а в 2009 г. — 7,25 долл. в час (табл.).

19.3. Проведение в жизнь законодательства в сфере труда

Проведение в жизнь законодательства в сфере труда осуществляется Национальным управлением по трудовым отношениям, Министерством труда, Федеральной службой посредничества и примирения и другими ведомствами, Комиссией по обеспечению равных возможностей в сфере занятости.

Роль президента США в регулировании трудовых отношений определена общими полномочиями, которыми Конституция наделяет главу исполнительной власти. Президент «по совету и с согласия» Сената назначает руководителей федеральных ведомств, занимающихся регулированием отношений между работодателями, наемными работниками и их профсоюзами: Министерства труда, Национального управления по трудовым отношениям, Федеральной службы посредничества и примирения и др., а также членов Верховного суда США, федеральных окружных судов, которые играют важную роль в разрешении трудовых конфликтов.

Президент обладает правом законодательной инициативы, в том числе в сфере трудового законодательства, правом налагать вето на принятый Конгрессом законопроект.

Основные функции Министерства труда

Министерство труда — одно из старейших среди федеральных ведомств — было образовано в 1913 г. Его официально определенные задачи — способствовать поддержанию и повышению благосостояния наемных работников, улучшению условий их труда и расширению их возможностей получить хорошо оплачиваемую работу. Министерство труда ведает вопросами улучшения условий труда, занятости, защиты интересов трудящегося населения страны, трудового законодательства, выдачи пособий по безработице, предотвращения дискриминации при найме и т.п. В состав Министерства входят Управление трудоустройства и профессиональной подготовки, Управление техники безопасности и охраны труда, Управление по стандартам занятости, Бюро трудовой статистики, Бюро по защите трудовых прав женщин. Кроме того, в рамках Министерства труда функционирует Управление межведомственных связей и контактов с Конгрессом, Управление по связям с общественностью.

Министерство труда контролирует соблюдение законов о минимальной заработной плате и уплате сверхурочных, соответствие

американского трудового законодательства и практики нормам международных конвенций, ратифицированных в США. Бюджет Министерства труда в 2002 финансовом году — 44,4 млрд долл., т.е. на 5,3 млрд долл. больше, чем в 2001 финансовом году.

Министерство труда всесторонне изучает проблемы рабочей силы, ее количественный и качественный состав, профессиональную подготовку, перспективы спроса на нее.

Министерство труда осуществляет руководство переподготовкой рабочей силы и принимает непосредственное участие в этом процессе, организует программы обучения как с отрывом, так и без отрыва от производства, которые охватывают миллионы человек. Эта работа ведется на основе анализа перспективного спроса на работников разных специальностей. При этом учитываются квалификационные требования, которые будут предъявляться не только сегодня, но и в будущем.

Министерство труда ведет деятельность по оказанию помощи в трудоустройстве пожилых работников, инвалидов, молодежи, женщин, представителей этнических меньшинств.

Роль и функции комиссий в сфере трудовых отношений

Комиссия по обеспечению равных возможностей в сфере занятости (далее — Комиссия) создана согласно Закону о гражданских правах 1964 г. Комиссию возглавляет генеральный советник, назначаемый президентом с согласия Сената.

Комиссия имеет статус федерального независимого агентства и состоит из пяти членов, которые назначаются на пятилетний срок президентом по совету и с согласия Сената. В задачи Комиссии входит контроль за недопущением дискриминации по признаку расы, пола, религиозных убеждений, возраста при трудоустройстве, продвижении по службе, увольнении, обучении и решении других вопросов в сфере трудовых отношений.

Комиссия несет ответственность за соблюдение антидискриминационных положений Закона о равной оплате, Закона о гражданских правах, Закона о недопущении дискриминации в сфере занятости по возрасту. Комиссия рассматривает возникающие проблемы и споры практически всех категорий и групп работников в связи с их расовой принадлежностью, национальным происхождением, религиозными убеждениями, полом и возрастом.

Национальное управление по трудовым отношениям было создано в 1935 г. согласно Закону Вагнера в целях рассмотрения жалоб профсоюзов и рабочих на действия предпринимателей и принятия соответствующих мер. Руководство этого Управления состоит из пяти человек, назначаемых президентом с согласия Сената. Трое из шестерых руководящих членов принадлежат партии, находящейся у власти.

В настоящее время основными задачами Национального управления по трудовым отношениям являются контроль за соблюдением коллективных договоров с участием предпринимателей и профсоюзов, обеспечение работникам возможности сделать свободный демократический выбор в отношении заключения коллективного договора, а также предотвращение дискриминации при найме, нарушающей гражданские права.

Федеральная служба посредничества и примирения призвана способствовать развитию стабильных отношений между работниками и работодателями путем посредничества в отношениях между профсоюзами и корпорациями и оказания арбитражных услуг.

19.4. Трудовые отношения и кадровая политика в компаниях

Важный элемент сферы труда в США — трудовые отношения и кадровая работа в компании. Она начинается с найма работников и охватывает весь процесс управления персоналом, включая его мотивацию, применение разнообразных форм оплаты труда, профессиональную подготовку и переподготовку, что представлено на рис. 19.1.

Методы и механизм найма рабочей силы

Масштабы и методы найма рабочей силы в компании определяются двумя основными обстоятельствами: факторами внутреннего характера (стратегией развития компании и результатами ее деятельности, состоянием внутреннего рынка труда, возможностями подготовки кадров) и положением на национальном рынке рабочей силы.

Внешний найм осуществляется с помощью четырех основных методов:

- найм специалистов из университетов, институтов и колледжей;

19.4. Трудовые отношения и кадровая политика в компаниях

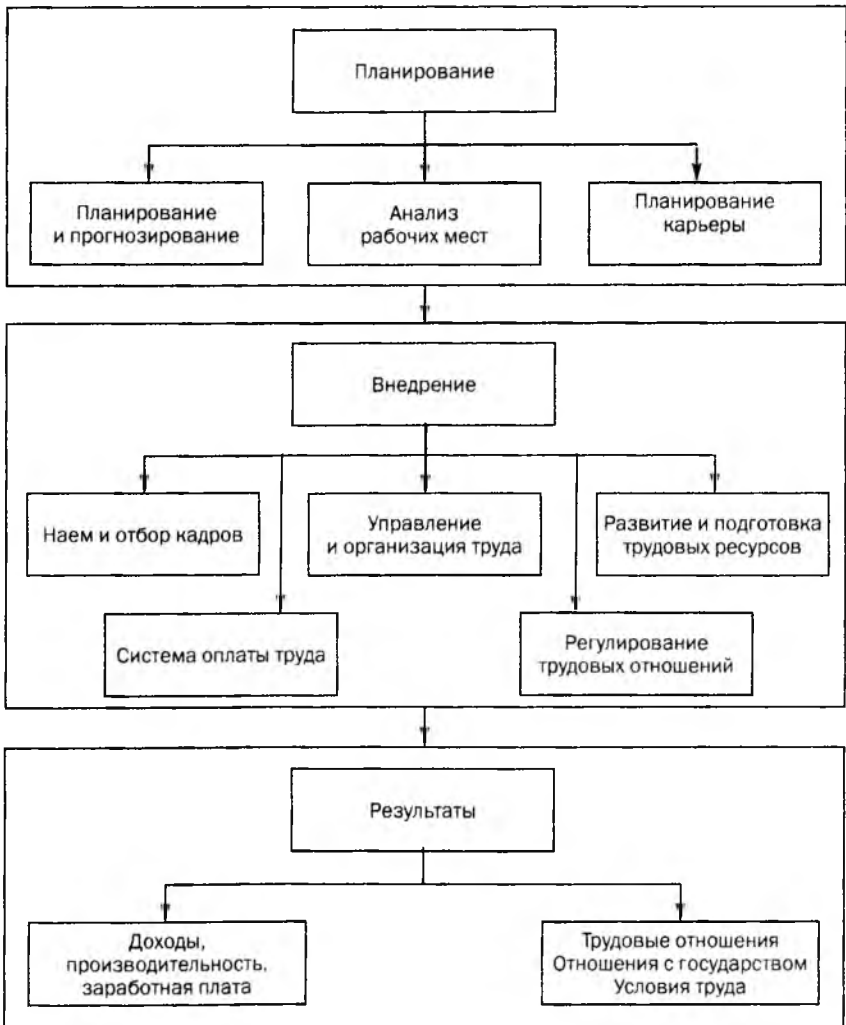


Рис. 19.1. Управление трудовыми ресурсами в компании

- тщательный отбор претендентов, которые непосредственно обращаются в компанию за работой;
- наем кадров с помощью рекламных объявлений в средствах массовой информации;

- обращение в государственные и частные агентства по содействию найму.

При отборе претендентов аксиомой в кадровых службах компаний считается положение, при котором число рассматриваемых кандидатов на должности как минимум в 2 раза больше, чем количество имеющихся вакансий. Число же интервьюируемых для допуска в претенденты должно быть еще в 1,5 раза больше.

Достаточно сложным и продуманным является сам механизм отбора претендентов. Он включает, как правило, анализ рабочего места, результатом которого становится его спецификация, а также выбор процедуры отбора. Последняя обычно состоит из анализа информации, содержащейся в банках данных компании об имеющихся претендентах на работу, процесса интервьюирования претендентов и проведения разнообразных тестов. Тесты в зависимости от должности, на которую претендует соискатель, могут включать в себя проверку на общий интеллектуальный уровень, на уровень подготовки в тех или иных вопросах в основном общего характера (умение писать и читать, понимание и изложение текстов, знание основ математики и информатики и т.д.), а также на специальные способности и знания.

Для этого многие крупные компании имеют специализированные центры оценки кадров, осуществляющие как отбор вновь нанимаемых работников, так и отбор и аттестацию претендентов на внутреннее продвижение на основе развернутого заключения по результатам тестирования и аттестации.

В компаниях используются специально разработанные схемы замещения сотрудников с учетом всех затрат компании на найм, увольнение, продвижение персонала и управление им. Обычно это затраты на отбор персонала, ввод в должность, обучение в период работы, выплаты на программы социального страхования и т.п.

Планирование человеческих ресурсов и управление трудом

В кадровой работе активно используется и более широкий подход — планирование человеческих ресурсов. Он включает в себя анализ перспективных потребностей по категориям персонала в зависимости от долгосрочных целей компании. При этом составляются списки на продвижение специалистов с учетом как их готовности занять ту или иную должность на момент составления списков, так и необходимости дополнительной подготовки моло-

дых специалистов и прохождения ими промежуточных должностных ступеней.

Одновременно отметим ослабление так называемого внутреннего рынка труда крупных компаний традиционных отраслей (и не только их) и все большую ориентацию фирм на внешние по отношению к ним источники кадрового обеспечения.

Следует помнить, что крупнейшие компании, не полагаясь на общую систему образования, создали свою сеть профессиональной подготовки и переподготовки кадров, которая эффективно действует и в настоящее время. Однако с середины 1980-х гг. многие американские фирмы в меньшей степени, чем прежде, осуществляют подготовку непосредственно на рабочих местах, предпочитая принимать готовых специалистов извне. Кроме того, распространяется тенденция временного найма по контракту для выполнения конкретных работ. Возникло даже немало фирм, которые занимаются посредническими функциями и подготовкой кадров в целях предложения компаниям рабочей силы по временному контракту.

Усиливающаяся ориентация компаний на работников, подготовленных и переподготовленных вовне, объясняется также ростом мобильности рабочей силы. Мобильность рабочей силы сегодня все чаще определяется принадлежностью не к фирме (раньше для многих категорий работников преобладало внутрифирменное перемещение и продвижение), а к той или иной профессии. По данным Национального бюро экономического анализа США на конец XX в., американские рабочие и служащие в течение трудовой жизни меняли работу в среднем более 10 раз. Среди специалистов-электронщиков Силиконовой долины, например, производственная текучесть составляет 30%. Ясно, что такую высокую текучесть специалистов высшей квалификации никак нельзя отнести на счет плохих условий труда, с чем обычно связана текучесть неквалифицированных групп рабочей силы. Текучесть специалистов высокой квалификации связана прежде всего с ориентацией на профессиональное совершенствование и служебный рост.

Всю деятельность по управлению персоналом компании осуществляет специальная *кадровая служба*. Она состоит из нескольких отделов: трудовых отношений, занятости, управления персоналом, заработной платы, условий труда и борьбы с травматизмом, обучения кадров, учета и делопроизводства. В составе кадровой службы работают квалифицированные специалисты: социологи, специалисты по управлению, трудовым отношениям. Кадровая

служба, особенно в крупных компаниях, реализует целый ряд программ, направленных на непрерывную подготовку и переподготовку рабочей силы, разработку и реализацию всего комплекса мер по мотивации персонала.

Система оплаты труда в компаниях

Основными особенностями развития системы оплаты труда в последнее десятилетие стали повышение роли повременной заработной платы, широкое распространение поощрительных форм оплаты труда, внедрение гибких форм вознаграждения. При этом базой для оценки выполненной работы и начисления заработной платы рабочих служит тарифная система. Для более полного учета количества и качества труда используются поощрительные системы оплаты.

Среди наиболее типичных принципов оплаты труда и материального стимулирования в США можно назвать:

- увеличение доли нестабильных элементов заработной платы (премий, бонусов и т.п.), достигающих $\frac{1}{3}$ всей заработной платы и используемых в качестве поощрения за экономию сырья и материалов, прирост производительности труда и улучшение качества продукции;
- применение так называемой аналитической системы оценки трудового вклада, когда дифференцированно в баллах оцениваются многочисленные факторы процесса труда: квалификация работника, объем работы, ее качество, финансовые результаты деятельности компании. Для оценки результатов труда административно-управленческого и инженерно-технического персонала в западных компаниях широко применяется метод, основанный на достижении поставленных целей. Этот метод предусматривает прохождение четырех основных этапов: установление перечня главных обязанностей работника на установленный срок; определение сферы ответственности применительно к каждой функциональной обязанности; установление единицы измерения по каждой категории ответственности, например в процентах или долларах; установление индивидуальных «стандартов исполнения», которые соотносятся с расчетными стандартами. Эту систему в 1990-х гг. использовали 75% американских компаний;
- использование системы тарифных ставок, которые стимулируют рабочих к достижению высоких конечных результатов, прежде всего по параметрам качества, а также к овладению смежными и

иными профессиями, например профессиями по ремонту производственного оборудования;

- значительная дифференциация в заработной плате, которая отражает индивидуальные различия в результатах труда, а также в уровне квалификации и оплате работников;

- использование разных планов группового (бригадного) стимулирования, позволяющих установить связь между конечными результатами деятельности бригады или другого трудового коллектива (прирост производства, производительности труда и т.д.) и вознаграждений в виде премий и бонусов;

- использование разных форм участия работников в прибылях, когда денежное вознаграждение увязывается не с производственными результатами деятельности компании, а с финансовыми, т.е. с ростом прибыли;

- участие работников во владении акциями.

Помимо непосредственной оплаты труда в американских компаниях широко распространены разнообразные программы частного социального страхования и дополнительных доходов работников. Так, пенсионным обеспечением из частных фондов компаний охвачено около 90% работников компаний с численностью персонала более 100 человек. Среди прочих программ дополнительных доходов, пособий и услуг можно назвать медицинские пособия (отпуска по болезни, пособия по беременности и родам, оплата лечения и т.д.), пособия в связи с несчастными случаями, страхование жизни, программы общего образования и повышения квалификации, бесплатное питание в рабочих столовых и др. При этом все эти программы являются дополнением к системе обязательного государственного социального страхования.

Развитие экономической демократии

Заметным явлением в сфере трудовых отношений и мотивации труда в США начиная с 1990-х гг. стало развитие экономической демократии как процесса, с одной стороны, продолжающего многолетние усилия по оптимизации управленческих моделей в экономике, с другой стороны, имеющего целью гармонизацию социальных отношений на производстве и в обществе. Экономическая демократия может быть охарактеризована как система, предусматривающая демократизацию собственности компании в форме привлечения работников к владению ею, а также участия работников в управлении

компанией посредством как предоставления им значительной производственной автономии, так и представительства рядовых работников (или профсоюзов там, где они имеются) в руководящих структурах компании; контроль (по крайней мере в определенных пределах) со стороны работников за деятельностью администрации, предоставление им права голоса при принятии ключевых производственных решений. Важными элементами экономической демократии в компании можно считать также регулярное информирование работников о ситуации в компании, наличие постоянно действующей системы подготовки и переподготовки кадров, использование дополнительных доходов в зависимости от прибыльности компании, создание «кружков качества» и других форм активного участия работников в делах своей компании.

В основе данного подхода лежат концепции ряда американских экономистов, социологов и психологов (Ф. Херцберга, Д. Макгрегора и др.), получившие названия теории «качества трудовой жизни», «обогащения» и «гуманизации» труда, «соучастия», которые декларируют прежде всего необходимость социальной и производственной активности работников, важности фактора содержания труда для полного раскрытия потенциала человека на производстве. В числе других важных принципов, характеризующих современные концепции мотивации, можно выделить следующие: укрепление социальных взаимосвязей в производственных коллективах, оптимальное вовлечение работников во все этапы производственного процесса (от планирования до контроля), создание возможностей для повышения квалификации и служебного роста, атмосферы причастности каждого работника к общим задачам компании.

В целом можно утверждать, что во многих компаниях США идет процесс перехода от жесткой модели управления трудом, модели контроля, основанной на концепции Тэйлора, к модели «соучастия», основанной на современных концепциях мотивации: качества трудовой жизни, обогащения и гуманизации труда.

Выводы

1. Опыт регулирования трудовых отношений в США показывает, что развитие законодательства в сфере труда связано прежде всего с необходимостью правовой защиты интересов работников и ее постоянной адаптации к меняющимся политическим и экономическим условиям. Основные законы, регламентирующие отношения

между нанимателями и работниками, а также их объединениями, приняты около шести десятилетий назад — в один из наиболее сложных периодов американской истории, когда права человека труда особенно нуждались в защите. С тех пор в эти законы внесены многочисленные поправки и коррективы, но они остаются правовым базисом регулирования трудовых отношений.

2. Процесс государственного регулирования трудовых отношений в США основан на обширном фундаменте законодательных актов относительно условий и оплаты труда, ограничения дискриминационной практики в сфере труда, регламентации труда детей и подростков, лиц, принадлежащих к разным половозрастным, этническим и иным группам населения.
3. Реализация трудового законодательства требует соответствующих институтов и механизмов его проведения в жизнь и контроля за исполнением его норм. Гарантии соблюдения, механизм применения трудового законодательства важны в не меньшей мере, чем его содержание.

Проведение в жизнь законодательства в сфере труда осуществляется Национальным управлением по трудовым отношениям, Министерством труда, Федеральной службой посредничества и примирения и другими ведомствами, Комиссией по обеспечению равных возможностей в сфере занятости.

4. Важным элементом трудовых отношений являются отношения между работниками и предпринимателями на уровне фирмы. Эти отношения включают в себя процесс найма рабочей силы, мотивацию персонала, разнообразие форм и методов оплаты труда, участие работников в программах подготовки и переподготовки.
5. Заметным явлением в сфере труда в США в начале XX в. было развитие экономической демократии, имеющей целью, с одной стороны, повышение объемов производства, с другой — гармонизацию социальных отношений на производстве и в обществе. Можно констатировать, что в США идет процесс перехода от жесткой модели управления трудом к модели «соучастия», основанной на концепциях «качества трудовой жизни» и «гуманизации труда».
6. Особенности системы оплаты труда в США в начале XXI в. стали повышение объемов роли повременной системы заработной платы, широкое распространение поощрительных форм оплаты труда, внедрение гибких форм вознаграждения, в том числе участие работников в распределении прибылей компании.

Контрольные вопросы и задания

1. Назовите основные законы, регулирующие трудовые отношения.
2. Что гарантирует Закон о равной оплате труда?
3. Каковы размеры и динамика минимальной заработной платы в последнем десятилетии?
4. Какие функции возложены на Комиссию по обеспечению равных возможностей в сфере занятости?
5. Что включает в себя понятие экономической демократии?
6. Что охватывает кадровая работа на фирмах?
7. Назовите используемые формы оплаты труда.

Учебное издание

**ЭКОНОМИКА США:
РЕСУРСЫ, СТРУКТУРА И ДИНАМИКА**

Учебник

Под редакцией
Виктора Борисовича Супяна

Подписано в печать 15.12.2013. Формат 60 × 90¹/₁₆.
Гарнитура «НьютонС».
Усл. печ. л. 30,0. Тираж 500 экз. Заказ № 5089.

Издательство «Магистр»,
101000 Москва, Колпачный пер., 9А.
Тел.: (495)621-62-95.
e-mail: magistr-book@mail.ru

Отпечатано способом ролевой струйной печати
в ОАО «Первая Образцовая типография»
Филиал «Чеховский Печатный Двор»
142300, Московская область, г. Чехов, ул. Полиграфистов, д. 1
Сайт: www.chpd.ru, E-mail: sales@chpd.ru
8(495)988-63-76, т. ф. 8(496)726-34-10

Официальным дистрибьютором Издательства «МАГИСТР»
является ООО «Научно-издательский центр ИНФРА-М»;
127282, Москва, ул. Полярная, д. 31В, стр. 1

Опт, розница, книга — почтой, доставка:
Телефоны: (495) 363-42-60 (многоканальный);
(495) 363-42-60 доб. 215 (справки о наличии);
(495) 363-42-60 доб. 246 (книга — почтой);
(495) 363-42-60 доб. 251 (заключение договоров)
Факс: (495) 363-92-12
E-mail: books@infra-m.ru
Internet: www.infra-m.ru
