



# Фундаментальное исследование экономики США

С.И. Долгов,

Ю.А. Савинов

**Т**емпы и уровень развития современной мировой экономики определяются совокупностью воздействия на нее основных стран, составляющих неотъемлемую ее часть. Среди них главную роль играют США. Периоды экономических подъемов и спадов в этой стране определяющим образом отражаются на тенденциях экономического развития других государств. Со всей очевидностью это проявилось в ходе разразившегося в 2008 - 2009 гг. мирового финансово-экономического кризиса.

Развитие экономики США является предметом пристального внимания многих ученых-экономистов, крупных международных и национальных экономических и научно-исследовательских организаций. В России результатом такого внимания явилась публикация внушительного по объемам издания.\*

В книге подробно исследуется экономический потенциал США, особенности экономической модели, отраслевая структура экономики, социальная сфера, роль США в мировой экономике.

По всей книге просматривается внимание авторов к воздействию научно-технического прогресса на экономический рост. Главные тенденции развития экономики страны анализируются в книге через призму использования результатов научно-технического прогресса, имеющего ключевое значение для экономического развития США. Основным фактором его развития является внимание государственных структур и бизнеса к выделению достаточных средств на обеспечение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). В середине текущего десятилетия ежегодно на финансирование НИОКР расходуется 300-310 млрд долл., из которых около 30% поступает из федерального бюджета; менее 1% - из бюджетов штатов и муниципальных органов власти; около 2% - из собственных средств университетов и других организаций системы высшего образования и 67% - из средств частного бизнеса (с. 82).

Наибольшее влияние на организацию промышленных исследований оказала серия законов, принятых в середине 1980-х гг., позволивших компаниям, бывшим ранее конкурентами на внутреннем рынке, объединить свои ресурсы перед лицом научно-технической экспансии японских и западно-европейских компаний. Новое законодательство позволило американским компаниям 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 инновационного бизнеса принесла свои плоды. Доля общенациональных расходов на науку и технику возросла к началу XXI в. до 2,7% ВВП США. Причем основной прирост был обеспечен за счет расширения участия бизнеса в финансировании НИОКР.

Особенностью последнего десятилетия явился значительный рост расходов частных компаний на исследования, связанные со сферой услуг: на начало XXI в. они составляли около 30% общих затрат бизнеса на науку и технику. Сформировались сегменты наукоемких услуг в экономике страны. Наиболее быстро росли масштабы исследований, связанных с осуществлением торговой деятельности, оказанием профессиональных, научных и технических услуг и информационным обеспечением. Эти же тенденции прослеживались и в других промышленно развитых странах (сс. 96-97).

Новые научные достижения, как правильно подчеркнуто в книге, оказали существенное влияние на развитие промышленного производства, способствовали повышению темпов экономического роста. Техно-

\* Экономика США: Учебник/под редакцией д-ра экон. наук проф. В.Б. Супяна. - 2-е изд., испр. - М.: Экономика, 2008. - 832 с.



логические нововведения, прежде всего в области транспорта, связи, обработки и передачи информации, заметно сократили издержки на ведение международного бизнеса, тем самым, расширив возможности для внешней торговли и инвестиций. Авторы отмечают, что средняя стоимость морских грузовых перевозок сократилась с 95 долл. за 1 т в 1920 г. до 27 долл. (в постоянных ценах) уже в 1960 г. (в последующем стоимость морских перевозок изменилась мало). В то же время с середины 1950-х и до конца 1990-х гг. заметно упала стоимость воздушных грузовых перевозок - на 78%. В результате падения цен на воздушные перевозки их доля в общем объеме транспортных перевозок в США возросла с 7% в 1965 г. до 28% в 1998 г. Снизилась также стоимость наземных, прежде всего автомобильных, перевозок; в результате их доля в обеспечении внешней торговли увеличилась с 28% в 1965 г. до 34% в 1998 г. Во многом, помимо роста экономической эффективности таких перевозок, это объясняется повышением роли Канады и Мексики - ближайших соседей США - во внешней торговле страны.

Однако подлинный прорыв произошел в информационных технологиях и технологиях связи, что привело к многократному снижению издержек в сфере международных коммуникаций и торговле услугам. Например, в 1930 г. трехминутный телефонный разговор между Нью-Йорком и Лондоном стоил 293 долл. (в долл. 1998 г.), в 1998 г. такой разговор стоил всего 36 центов, а в середине первого десятилетия XXI в. - менее 20 центов (с. 629 - 630).

В книге справедливо подчеркивается, что одно из основных направлений научно-технического прогресса - развитие информационных технологий, которые 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 использовавших их в своей работе. Широкое применение информационных технологий способствует росту производительности труда, распространению знаний во всех сферах человеческой деятельности. Скорость распространения этих технологий особенно заметна на примере Интернета. В 1995 г. в США насчитывалось 22 млн пользователей глобальной сети. В 1998 г. их число возросло в 4 раза - до 88 млн, в 1999 г. увеличилось до 110 млн, в 2000 г. превысило 133 млн пользователей, а в начале 2006 г. составило уже 215 млн человек. Ежемесячно в Интернет выходят 140 млн американцев (по сравнению с 64 млн в 2000 г.), а объем продаж через Интернет превысил 300 млрд долл. Для сравнения: данная сумма равна объемам продаж в автомобильной промышленности США (с. 54).

Необходимость эффективного применения информационных технологий предъявляет новые требования к рабочей силе. Повышение требований к квалификации предъявляются отнюдь не только к работникам офисов. Изменения коснулись и многих других традиционных профессий. Без компьютера уже давно не обходятся инженеры и ученые, финансовые аналитики и 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 (с. 55).

При изучении результатов влияния научно-технического прогресса на экономику авторы обосновано выделяют структурные сдвиги, в частности преобладающее развитие небольшой группы отраслей, которых называют «высокотехнологичными». При этом, ссылаясь на факт выработки данного термина Организацией экономического сотрудничества и развития к ним причисляются четыре отрасли экономики, которые эта организация относит к высокотехнологическим: аэрокосмическую, производство компьютеров и офисного оборудования, телекоммуникации и фармацевтику (с. 97).

Кроме того, авторы выделяют высокотехнологичные отрасли и в сфере услуг: услуги связи, финансовые услуги, услуги бизнесу (включая программное обеспечение), здравоохранение и образование. Эти отрасли услуг растут более быстрыми темпами, чем производство высокотехнологичных товаров. США являются мировым лидером в каждом из перечисленных направлений (с. 98).

Развитие этих отраслей важно для экономики всех стран мира. Авторы объясняют это тем, что высокотехнологичные компании стремятся к нововведениям, увеличению своей доли рынка, 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 компаниям получать большую добавочную прибыль, даже при относительно высокой оплате труда сотрудников (с. 97). С этим нельзя не согласиться, однако, по нашему мнению, эти процессы происходят не сами по себе, не по природе отрасли, а из-за высокого накала конкуренции в этих отраслях, где компании стремятся завоевать и расширить место на рынке.



Заслужено авторов книги следует считать глубокий анализ изменений в инновационной системе США. В течение последних 50 лет в США складывалась инновационная система, отражавшая реалии времен «холодной войны», соревнования различных социальных систем. Прекращение противостояния двух систем поставило перед американским обществом задачу перехода к новым системам стимулов, не разрушая при этом отлаженный механизм нововведений, признанный самым эффективным в мировой экономике. В новых условиях вызовом для экономики страны стала обострившаяся международная конкуренция. Как отмечают авторы, Национальная комиссия США по предпринимательству считает, что новая инновационная модель должна создаваться вокруг процесса самообновления структуры бизнеса через активную конкуренцию малых быстро растущих фирм и их борьбу за место под солнцем. Эта модель должна строиться на основе таких принципов, как признание роли предпринимательства в процессе расширенного воспроизводства, государственная поддержка и защита малого бизнеса, максимальный охват регионов при их одно-временной специализации на сферах, обеспечивающих «конкурентные преимущества» (с. 119).

Авторы правильно подчеркивают, что в разработке и реализации современной промышленной политики США исходят из того, что эффективная национальная система нововведений невозможна без предпринимательства и малого бизнеса. Предпринимательство и структура экономики особенно важно тем, 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.

Особое внимание уделяется в США малому предпринимательскому бизнесу, внесшему большой вклад в нововведения и технологический прогресс. Очень важно то, что малые фирмы не только связаны с возникновением самых новых идей и технологий, но и с созданием на этой основе действительно новых, а не косметически обновленных товаров и услуг, отличающихся от уже существующих на рынке. Это подтверждено рядом статистических исследований. По оценкам, с малыми предпринимательскими компаниями в последние 50 лет было связано более 50% всех технических нововведений, при этом 95% из них явились наиболее революционными, изменившими лицо современной экономики. Конечно, многие из малых фирм терпят неудачу. Для экономики в целом неудача отдельной малой фирмы проходит практически незамеченной, но зато в случае успеха малая фирма зачастую дает начало новой отрасли. Самым известным примером этого может служить персональный компьютер компании «Эппл» (Apple), появление которого в 1977 г. привело к возникновению целой группы отраслей, коренным образом изменивших современную экономику (с. 121).

Авторы обосновано доказывают, что рост значения сферы услуг является одной из главных отличительных черт экономики США на протяжении большей части XX в. и особенно в последней его трети, вплоть до начала нового столетия. Если в 1950 г. доля услуг в ВВП США составляла 20%, то в 2005 г. она достигла 80% ВВП. Эта тенденция оказалась характерной для мировой экономики в целом и с некоторым отставанием получила свое воплощение также в экономике других развитых стран (с. 434). Место и роль сферы услуг в экономике США могут быть рассмотрены с позиции оценки конечного продукта услуг в ВВП и в промежуточных, перекрестных затратах сферы услуг на продукцию всех отраслей экономики США, оценки налоговых сумм, поступающих в государственный бюджет, масштабов прямых иностранных инвестиций. Из общего объема ВВП в 2005 г. на долю сферы услуг пришлось 80%, или 9,9 трлн долл. Услуги аккумулируют 111,4 млн человек, что составляет 80% занятых в производстве национального продукта США. В 1800 г. 9 из 10 американских рабочих были заняты в аграрной отрасли экономики страны, в настоящее время 8 из 10 - работают в сфере услуг. Прямые иностранные инвестиции в 2005 г. составили 1635,1 млрд долл. Из них более половины (50,4%, или 823,7 млрд долл.) было направлено в восемь отраслей сферы услуг. 338,5 млрд долл. поступили в отрасль «Услуги финансов и страхования», 41,0 млрд в сектор услуг по сделкам с недвижимостью, 230,1 млрд - в оптовую торговлю, 29,7 млрд долл. - в розничную торговлю.

Серьезное внимание уделяют авторы проблемам развития государственного рынка товаров и услуг. И это неудивительно. В США удалось создать модель реальной конкуренции на государственном рынке, которая может быть использована и в других странах. В работе отмечается, что по своей организационной структуре государственный рынок представлен двумя категориями участников: государством-заказчиком (в лице федеральных ведомств) и корпорациями-подрядчиками - поставщиками товаров и услуг. Государственный рынок, в отличие от общенационального рынка товаров и услуг, характеризуется как монополия, т.е. на нем формально функционирует только один заказчик-покупатель. Аналогичные хозяйственные системы сложились в штатах и местных органах власти. Они опираются как на местные бюджеты, так и на



федеральный бюджет и функционируют на основе регионального законодательства. Практически емкость государственного рынка США определяется масштабами государственной казны и платежеспособным спросом государства.

Государственный рынок товаров и услуг обеспечивает рыночный механизм конкуренции его участников и согласования целей корпораций-подрядчиков и государства, формирует рыночную хозяйственную среду, в которой частные компании должны выполнять заказы казны столь же эффективно, как и программы, ориентированные на общенациональный рынок. Опора на частный сектор обеспечивает государству некоторые экономические преимущества: освобождает его от необходимости создавать собственные производственные фонды, нанимать производственный и административный персонал и позволяет использовать существующий производственный потенциал частного сектора.

Все затраты государства на приобретение товаров и услуг по социально-экономической природе делятся на две группы. Первая - это затраты на гражданские цели развития экономики (науку, технику, образование, гражданское строительство, общественное производство, сельское хозяйство, топливно-энергетический комплекс, содержание аппарата управления), вторая - затраты на производство вооружения, военное строительство, содержание вооруженных сил и смежных отраслей экономики, продукция которых предназначена для военного потребления (с. 259).

Реализация механизма конкуренции осуществляется через систему заключения контрактов. Вся деятельность по заказам на товары и услуги построена на основе программно-целевого метода бюджетного планирования. По закону долгосрочные контракты Министерства обороны США на программы НИОКР или системы вооружения, превышающие по стоимости 50 млн долл., не подлежат сокращению, после того как они запущены, и их финансирование должно автоматически продлеваться из года в год до полного завершения в соответствии с первоначальными планами. Каждое федеральное ведомство США, размещая контракты на товары и услуги для государственных нужд, четко планирует эту деятельность в своем бюджете на соответствующий период. В начале 2000-х гг. США осуществляли более 3200 федеральных и региональных программ во всех сферах государственного хозяйствования, в том числе около 900 программ в сфере науки, технологий и ВПК (с. 261).

Федеральный контракт - это основной инструмент реализации договорной деятельности на государственном рынке товаров и услуг, регламентирующий экономические взаимоотношения двух формально равноправных партнеров по договору: государства и корпорации-подрядчика, условия которого обязательны для обеих сторон. Федеральный контракт - правовая основа осуществления хозяйственного механизма реализации бюджетных программ.

Под понятием «федеральные контракты на товары и услуги» федеральное законодательство США подразумевает такие формы деятельности, как «приобретение собственности (или непосредственно связанную с этим предпринимательскую деятельность на основе негосударственных источников), включая строительство, что осуществляется путем покупки, аренды, займа (в том числе земельной собственности), заключения договора или бартерной сделки». Хотя стороны соглашения государства-заказчика с корпорациями-подрядчиками формально равноправны, законодательство закрепляет значительные привилегии за государством как за сувереном, в том числе право одностороннего прекращения контракта по решению ведомства-заказчика.

Существенный фактор экономического развития каждой страны - участие в международном разделении труда, глобализация предпринимательской деятельности. Исходя из этого, при изучении экономики США авторы обращают внимание, прежде всего, на роль глобализации американской экономики. Процесс международной экономической глобализации, постепенно усиливая взаимовлияние и взаимозависимость национальных экономик, вышел на уровень, когда его количественное наращивание привело к заметным качественным последствиям как для американской экономики, так и для взаимодействующих с ней экономик других стран, породило серьезные социально-экономические вызовы (с. 626).

В работе справедливо отмечается, что глобализация экономики проявляется в нескольких основных процессах: росте масштабов и значения внешней торговли и международного движения капиталов, расширении масштабов межстрановых перемещений трудовых ресурсов, усилении экономической интеграции и кооперации как на межгосударственном уровне, так и на уровне отдельных компаний, росте межстрановых информационных обменов.

Глобализация вызывает многообразные и далеко не однозначные последствия как для экономики, так и для социальной сферы страны. Положительный или отрицательный вектор этих изменений во многом зави-



сит от уровня развития национальной экономики, позиций страны в мировом хозяйстве (с. 632). Чем более мощной является экономика той или иной страны, тем больше позитивных последствий она имеет от процесса экономической глобализации и наоборот - развитие глобального характера экономики страны способствует росту ее экономической мощи.

В числе преимуществ от глобализации для экономики США можно выделить: более эффективное использование экономических ресурсов страны (труда, капитала, полезных ископаемых), внедрение нововведений, передачу технологий и привлечение научно-технических ресурсов из-за рубежа, снижение издержек производства с помощью перевода предприятий за рубеж (в страны с дешевой рабочей силой), привлечение дешевой рабочей силы (зачастую нелегальных иммигрантов) в экономику страны и в конечном счете - ускорение экономического роста и повышение жизненного уровня населения. Конкретизируя указанные преимущества, можно отметить целый ряд позитивных последствий глобализации для американской экономики.

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 национальной экономики США, ее динамичное развитие способствуют притоку капиталов и квалифицированной рабочей силы, прежде всего, ученых и инженеров из-за рубежа, что положительно влияет на экономический рост и соответственно - на занятость. Кроме того, приток капиталов позволяет удерживать ставки ссудного процента на низком уровне, что позитивно сказывается на росте инвестиций, в-третьих, рост экспорта американских товаров приводит к созданию дополнительных рабочих мест, зачастую 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 экономики США (с. 633).

Механизм получения названных выше преимуществ вполне очевиден. Он проявляется и в обмене товарами с учетом конкурентных преимуществ каждой из стран-участниц торгового обмена, и в движении капиталов с учетом того, какого рода капиталы дают максимальную прибыль в каждой из стран. В случае с США большую привлекательность, как для иностранных экспортеров, так и для инвесторов играют масштабы американской экономики и емкость внутреннего рынка страны, которые позволяют расширить объемы поставок и инвестирования.

Экспорт является мощным стимулом для внутреннего производства, поскольку позволяет расширить поставки товаров и услуг за пределы внутреннего рынка. При этом уровень оплаты труда в экспортоориентированных компаниях США в среднем на 15% выше, чем в компаниях, осуществляющих поставки для внутреннего потребления. Открытие внутреннего рынка для иностранных товаров предоставляет потребителям большую свободу выбора, но, прежде всего, повышает конкуренцию на внутреннем рынке и препятствует росту цен. Противоположная ситуация - усиление протекционизма, напротив, приводит к росту цен и снижению жизненного уровня населения. Исследования, проведенные в США, показывают, что действовавшие тарифы и количественные ограничения импорта стоили американским потребителям в 1990 г. около 70 млрд долл.

Внешняя торговля является одним из важнейших компонентов американской экономики. Роль внешней торговли в хозяйственном развитии США в начале XIX в. заметно возросла, что связано с углублением процессов глобализации. Расширяя рынки сбыта и связывая американскую экономику с внешним миром, свободная торговля создает благоприятные условия для экономического роста и повышения его эффективности, позволяя США успешно реализовывать свой хозяйственный потенциал, особенно в области инноваций и высоких технологий. Внешняя торговля способствует удовлетворению растущих потребностей американского общества в различных товарах и услугах, служит действенным средством поддержки внешней политики и геополитических планов страны. Задаче реализации этих основных функций подчинен действующий в США механизм государственного регулирования внешней торговли, а также американская торговая практика (с. 679).

В США доля внешней торговли по отношению к национальному ВВП в начале XXI в. достигла рекордного уровня за всю историю страны - 26% (в 2005 г.). Так, только за 1990-2004 гг. американский экспорт возрос более чем в 2 раза (с 535,2 млрд долл. до 1151,4 млрд), что внесло вклад в экономический рост в размере 30% его общего прироста. В целом же доля внутреннего производства, предназначенного на экспорт, увеличилась с 9% в 1929 г. до 21% к началу XXI в., высокотехнологичные отрасли, такие как, напри-



мер, электронная промышленность, производят на экспорт более 25% своей продукции. При этом следует отметить не только общее повышение доли и значения внешней торговли, но и отдельные важные изменения в ее динамике и структуре. В частности, как справедливо отмечают авторы, наряду с экспортом материальных товаров, интенсивно растет экспорт услуг. В 1950 г. лишь 2% всех произведенных услуг направлялось на экспорт, в 1998 г. - уже 6%. В 2005 г. на долю услуг приходилось около 30% всего американского экспорта (в 1950 г. - 17%). Существенную роль в экономике страны играет импорт. С нашей точки зрения, он не только способствует интеграции экономики США в мировое хозяйство, но и оказывает содействие повышению темпов экономического развития и научно-технического прогресса. Например, 58% внутреннего промежуточного и конечного потребления оборудования обработки данных (включая компьютеры, вспомогательное оборудование и программное обеспечение) в данной товарной группе импортируется (с. 627).

Подлинное лицо внешней торговли - это, прежде всего ее товарная структура, отражающая как достигнутые данной национальной экономикой уровень развития и степень зрелости, так и характер ее участия в системе международного разделения труда. С этой точки зрения, принципиальное значение имеет роль, которую играет во внешнеторговых связях продукция обрабатывающей промышленности, особенно высокотехнологичная. Как в экспорте, так и импорте США главенство продукции обрабатывающей промышленности определилось уже давно, но тенденция к его дальнейшему усилению (как и к повышению степени наукоемкости самой этой продукции) продолжает действовать, что соответствует и общемировым тенденциям: в 2005 г. доля этой продукция составляла 88% американского экспорта и 84% импорта.

В мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности США в XXI в. восстановили свое лидерство: их доля составляет 14% (2-е место занимает Германия). Еще весомее роль США как рынка для реализации данной продукции, экспортируемой другими странами: доля США в мировом импорте продукции обрабатывающей промышленности составляет сейчас около 20%, превышая более чем в 2 раза долю следующего крупнейшего импортера, которым опять-таки является Германия.

Кроме названного, важное направление структурных изменений во внешней торговле - понижение роли ее сырьевого компонента. Если говорить только о минеральном сырье и топливе, то его доля в экспорте США сейчас примерно в 3 раза ниже, чем во всем мировом экспорте, причем только за последнее десятилетие она понизилась более чем в 1,5 раза. В импорте США аналогичный показатель значительно выше, но и его уровень все более понижается (некоторые его колебания связаны с изменениями мировых цен на нефть). В этом же направлении меняется и доля сельскохозяйственных товаров в экспорте и импорте США.

В структуре экспорта и импорта продукции обрабатывающей промышленности ведущее место занимают машины, оборудование и транспортные средства, среди которых доминируют высокотехнологичные товары. На их долю приходится сейчас более половины всего экспорта и почти половина импорта США. В составе этой товарной группы крупнейшими категориями экспорта и импорта в начале XXI в. стали компьютеры, конторское и телекоммуникационное оборудование. В 2004 г. экспорт компьютеров и их комплектующих из США составил 353 млрд долл., а импорт по этой же статье - 248 млрд долл.

Важной частью коллективной работы авторов является глубокий анализ российско-американских торгово-экономических отношений. Во все периоды отношений между СССР и США их экономическая составляющая была теснейшим образом связана, а чаще прямо обусловлена уровнем и характером политических отношений. Периоды их потепления (например, после установления дипломатических отношений, сотрудничества в годы Второй мировой войны, мирного сосуществования конца 1950-х - начала 1960-х гг., разрядки международной напряженности 1980-х гг.) всегда сопутствовали расширению торгово-экономических связей. И, напротив, обострение политических отношений неизменно приводило к стагнации или уменьшению масштабов взаимной торговли и других форм экономических связей (с. 766).

Вместе с тем при всей зависимости экономических и торговых связей от политического влияния, несомненно и их самостоятельное, автономное значение для обоих государств. Хотя, в силу целого ряда обстоятельств, оно объективно различно и для России, и для США, потенциал этих связей весьма велик и явно недоиспользуется обеими странами, что наносит немалый ущерб их экономическому развитию.

Анализируя нереализованный потенциал российско-американских экономических связей, авторы выделяют ряд очевидных возможностей, в частности, Россия может постепенно повышать степень переработки поставляемого в США сырья. Речь идет, в частности, о продуктах нефтепереработки, химических товарах, продуктах более высокой степени обработки черной и цветной металлургии. Россия с ее относительно дешевой и высококвалифицированной рабочей силой, используя американские инвестиции, могла бы шире развивать сборочные производства, производство машинотехнической и легкой промышленности для даль-



нейшей ее поставки, как на внутренний рынок, так и за рубеж. О том, что такие возможности имеются, свидетельствует, в частности, и уже накопленный опыт российско-американского сотрудничества в области инвестиций (с. 771).

В качестве одной из основных задач, которые ставятся авторами в настоящее время перед научно-техническими обменами, рассматривается повышение конкурентоспособности американской промышленности за счет торговли технологиями. Из девяти приоритетных технологий Россия активно участвует только в поставке ядерных технологий на рынок США. Но по своему влиянию на рынки и масштабам оборота эта область относительно невелика по сравнению с такими, как аэрокосмическая промышленность, информатика и связь, программное обеспечение и др.

По мнению авторов, перспективы торгово-экономического сотрудничества обеих стран в обозримом будущем будут определяться стратегическими и тактическими интересами обеих стран краткосрочного и долгосрочного характера. При этом важно учитывать как национальные интересы стран, так и интересы отдельных групп правящих элит, в том числе и зачастую разнонаправленные интересы отдельных экономических (военно-промышленных, энергетических, финансовых, аграрных и т.д.) группировок в каждой из стран. Кроме того, будут учитываться долговременные стратегии и конкретная политика, обеспечивающая данные интересы. Насколько продуманной, учитывающей всю совокупность интересов как своей страны, так и другой, является та или иная политика, будет в немалой степени зависеть эффективность и динамика российско-американских экономических связей, в-третьих, это реальные и потенциальные возможности экономик обеих стран, их предприятий, иначе говоря, совокупность их конкурентных преимуществ и недостатков. Это касается также и роли и значения отдельных факторов производства в экономиках обеих стран (капитала, труда, НТП, предпринимательского потенциала, ресурсов); емкости и динамики внутреннего спроса; развития, основных и вспомогательных отраслей, производящих товары на экспорт; конкурентных стратегий отдельных предприятий, их способности адаптироваться к глобализирующейся экономике. Естественно, поступательное развитие российско-американских торгово-экономических отношений будет возможно лишь при устранении действия факторов, препятствующих развитию взаимовыгодных торгово-экономических связей между Россией и США, в том числе несовершенного или дискриминационного законодательства, разного рода ограничений в торговле, политических и экономических препятствий по отношению друг к другу на рынках третьих стран и т. д.

Касаясь недостатков работы, следует отметить, что в ней нет таких, которые могли снизить ее научный уровень и практическую значимость. Отдельные положения работы носят дискуссионный характер. Например, авторы отмечают, что 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 (с. 99). Однако франшизные права часто передаются на торговлю не наукоемкими товарами (розничная торговля, гостиничный бизнес) и потому не являются фактором профицита для торговли технологическими продуктами. Авторы придерживаются точки зрения, что «различные международные услуги могут предоставляться в настоящее время через Интернет или с помощью спутниковой связи» (с. 630). Однако спутниковые каналы – один из видов телекоммуникационных каналов, которые используются для обеспечения работы сети Интернет наряду с наземными, кабельными каналами. И поэтому их противопоставление с возможностями Интернета, включающего те же наземные и спутниковые каналы, дискуссионно. Кстати, следует отметить, что наземные и подводные волоконно-оптические каналы намного дешевле спутниковых и могут иметь большую пропускную способность. Авторы также утверждают, что «в 2004 г. экспорт роялти и лицензионных прав из США составил 51,1 млрд долл.». (с. 635). Не подвергая сомнению приведенные данные, отметим, что роялти – один из видов платежей за передачу лицензионных прав и его объединение со стоимостью всех переданных прав не совсем корректно, тем более, что по ряду соглашений (соглашения об обмене лицензиями) выплаты не производятся.

Актуальное по значимости и энциклопедическое по объему проанализированной проблематики издание по экономике США будет по достоинству оценено всеми специалистами, работающими в области международных экономических отношений, в сфере внешней политики, учеными – американцами, преподавателями, аспирантами и студентами, всеми, кто интересуется глубокими исследованиями мировой экономики.

