

УДК 330.33.01

АМЕРИКАНСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ: ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

© 2015 г. **В.Б. Супян***

Статья поступила в редакцию 17.02.2015.

Статья посвящена анализу принципиальных черт и особенностей экономической модели США и их эволюции в начале XXI века. В ней, в частности, даётся определение понятия «модель экономики страны», подчёркиваются отличия американской модели от экономических моделей других стран. Рассматриваются роль и значение наиболее важных элементов экономической модели США в преодолении кризиса 2008–2009 гг. и в экономическом и социальном развитии.

Ключевые слова: *экономическая модель, экономическая политика, государственное регулирование, предпринимательство, формы бизнеса, человеческий потенциал, инновационный потенциал, экономический рост, экономический цикл, международная инвестиционная позиция, торговый баланс, жизненный уровень, индекс развития человеческого потенциала, социальное страхование, медицинское страхование.*

Несмотря на общий для всех рыночных экономик механизм функционирования, основанный на доминировании частной собственности, соотношении спроса и предложения и действия сил конкуренции, экономическое и социальное развитие любой страны во многом определяется набором характерных черт, формирующих специфику рыночной модели. Это и соотношение рынка и государственного регулирования и состояние предпринимательского климата в стране, и доминирующий характер отношения граждан к труду, и многие другие факторы, связанные с историей и традициями страны. Опыт показывает, что все эти факторы в совокупности могут играть едва ли не большую роль в социально-экономическом развитии стран, чем базисные принципы рыночной экономики.

Кризис 2008–2009 гг. и последующие антикризисные меры правительства вызвали активное обсуждение вопроса о перспективах американской экономической модели, её эволюции. Высказывались мнения о глубоком кризисе этой модели, по крайней мере, его либеральной составляющей, о кардинальном повороте государственной политики в сторону более интенсивного и масштабного регулирования экономической деятельности и социальной сферы, о дрейфе американской экономики в сторону европейской модели.

* СУПЯН Виктор Борисович – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института США и Канады РАН (ИСКРАН). 121069 Москва, Хлебный пер., д. 2/3 (vsupyanyan@yahoo.com).

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского Гуманитарного научного фонда по проекту 15-37-11121 «а(ц)».

Что же показали недавний кризис, а также более долгосрочные тенденции экономического развития в плане перспектив эволюции американской экономической модели и её адаптационных возможностей? Для ответа на этот вопрос определим сначала, что, на наш взгляд, следует включать в понятие «модель рыночной экономики».

Экономическая модель: основные характеристики

Термин «модель рыночной экономики» достаточно широко используется в экономической литературе и порой столь широко и трактуется. Нередко сюда относят самые разноплановые характеристики экономической системы, её социальной составляющей, внешнеэкономических позиций государства, а также текущих показателей макроэкономической конъюнктуры. Тем не менее, чаще всего различные модели классифицируют в зависимости от роли и места государства в социально-экономической жизни страны. Отсюда выделение, например, скандинавской модели, как полярной американской, с точки зрения вмешательства государства в экономику. Германская модель по этим же причинам рассматривается как промежуточная между двумя вышеназванными. Такой подход, несомненно, имеет веские классификационные основания, но он не исчерпывает всех системообразующих характеристик той или иной модели.

Можно предложить следующее примерное определение: экономическая модель страны – это совокупность её системообразующих элементов, имеющих устойчивый характер и определяющих хозяйственный механизм страны, а также уровень её экономического и научно-технического развития.

Определим, что же характеризует системообразующие черты модели. Они включают четыре основных блока характеристик. Первый можно условно назвать «особенности экономического механизма». Сюда относится роль государства в экономике, в частности, масштабы государственной собственности, вклад государства в создание ВВП, размеры ВВП, перераспределяемого через бюджет, характер социально-экономического законодательства, механизмы административного регулирования. Здесь же – эффективность конкурентного механизма, преобладающий характер собственности, степень монополизма в экономике, степень экономической свободы хозяйствующих субъектов, уровень развития предпринимательства роль финансового механизма. Вероятно, здесь же должна быть оценена и способность экономики противостоять циклическим колебаниям, другим структурным кризисам.

Второй блок связан с социально-историческими факторами, влияющими на экономическое поведение индивидов и хозяйствующих субъектов. Это прежде всего так называемая трудовая этика, т.е. доминирующее отношение к труду населения. Это в свою очередь может быть определено исторической традицией государства, ценностями религиозных конфессий, устоявшейся моралью общества. Сюда же следует отнести и отношение общества к предпринимательской деятельности и в более широком контексте – к экономической модели в целом. Вероятно, уместно здесь говорить и о развитии институтов демократии и гражданского общества.

Третий блок характеристик экономической модели связан с уровнем экономического развития страны. К необходимым системообразующим чертам экономической модели должны быть отнесены преобладающая структура эко-

номики, показатели эффективности общественного производства, уровень и качество жизни населения. Речь идёт о размерах и доле сферы услуг в экономике, о соотношении наукоёмких и традиционных отраслей, о таких показателях, как производительность труда, фондоотдача, индекс развития человеческого потенциала.

И, наконец, четвёртый блок характеристик обусловлен существующим в стране технологическим укладом производства. Он, хотя и связан с характеристиками уровня экономического развития, может быть выделен в самостоятельную группу факторов в силу особой важности научно-технического прогресса при формировании модели экономики. Сюда уместно отнести уровень развития науки и образования, удельный вес высокотехнологичного сектора экономики, масштабы инноваций в отрасли хозяйства, степень развитости информационной инфраструктуры.

Некоторые другие важные характеристики экономики, часто относимые к чертам модели, в большинстве случаев таковыми не являются, так как могут присутствовать в любой экономической модели и отражают лишь состояние экономической конъюнктуры, фазу экономического цикла, место страны в международном разделении труда. Это, например, показатели темпов экономического роста, уровня инфляции и безработицы, величины государственного долга, торгового и платёжного баланса страны.

Выделенные выше характеристики применительно к американской экономике свидетельствуют об их отличии или совпадении с моделями рыночных экономик других стран. Вместе с тем, имеется совокупность отличительных черт по всем перечисленным блокам, позволяющая констатировать специфику американской экономической модели.

Это, в первую очередь:

- высококонкурентный хозяйственный механизм, основанный на высокой степени экономической свободы хозяйствующих субъектов (в США около 33 млн. хозяйствующих субъектов); исчисляемый американской исследовательской организацией Фонд «Наследие» индекс экономической свободы поставил США в 2013 г. на 12-е место в мире по этому показателю (но 1-е – среди крупных стран) [7, р. 8];

- высокоразвитое предпринимательство, пользующееся поддержкой общества и государства;

- относительно низкая доля государственной собственности в экономике; государство практически не присутствует в реальном секторе экономики и представлено лишь в сфере услуг и в инфраструктурных отраслях (наука, образование, здравоохранение, транспортная инфраструктура, земля, военные объекты);

- вклад государства в создание ВВП не превышает 10–12%;

- доля ВВП, перераспределяемая через федеральный бюджет, традиционно колеблется вокруг 18–20%, что существенно меньше, чем в других развитых экономиках. В 2013 г. доля доходов в федеральном бюджете составила 17,3%, а расходов превысило 20,1% ВВП [17];

- высокая трудовая этика населения США, отсутствие традиции государственного патернализма, вера граждан в индивидуальный успех, опирающийся на собственные усилия;

– достигнутый один из самых высоких в мире уровней экономического развития, сформировавшаяся постиндустриальная экономика, с преобладанием сферы услуг (более 80% занятых и ВВП) и высокотехнологичных отраслей (около 30–40% занятых и ВВП), с одним из наиболее высоких показателей производительности труда (2-е место среди всех стран мира и 1-е место – среди крупных стран) и других показателей эффективности, а также высокие показатели уровня и качества жизни [6];

– сформировавшийся в экономике США новый технологический уклад, базирующийся на высокоразвитых науке и образовании, гибком диверсифицированном производстве, внедрении в производство инновационных технологий, новой информационной инфраструктуре, главной роли в общественном производстве человеческого потенциала.

Изменил ли последний кризис воспроизводственный механизм американской экономики и других элементов этой экономической модели? Думается, что в основных её компонентах американская модель не претерпела радикальных изменений. Вместе с тем, массированная интервенция государства в экономику для борьбы с кризисом (масштабные бюджетные расходы на помощь банкам и предприятиям реального сектора экономики, запланированные на многие годы крупные инвестиционные программы, увеличение ассигнований на научные исследования и энергетические проекты, проведение реформы здравоохранения, усиление регулирования финансового сектора), несомненно, дала основание увидеть новые элементы в традиционно наиболее либеральной модели экономики.

Однако действительно имевшее место в 2008–2010 гг. масштабное расширение государственного вмешательства в экономику не способно поколебать основополагающие устои американской модели. Это вмешательство, будучи необходимым ответом на глубокий финансово-экономический кризис, вызвало весьма негативную реакцию значительной части американского истеблишмента и населения и послужило одной из причин крупного поражения Демократической партии на промежуточных выборах в Конгресс. Впрочем, и сам президент Б. Обама, безусловно, приверженец более активной роли государства в экономике и социальной сфере, тем не менее, уже не раз заявлял о временном характере многих беспрецедентных мер государства, например, таких как выкуп части акций автомобильных корпораций и банков.

Хотя расширение функций государства носит, несомненно, объективный характер (рост расходов на образование, здравоохранение, науку и другие сферы создания общественных благ), уже сложившаяся американская модель экономики и доминирующее общественное сознание вряд ли позволят её трансформацию, грозящую снижению экономической эффективности и эрозии краеугольных основ свободного предпринимательства.

Рассмотрим более подробно наиболее важные характерные черты американской экономической модели и их социально-экономическую роль.

Роль государства и приоритеты экономической политики

За последние несколько десятилетий и особенно к началу XXI века значение государственного сектора в экономике США остаётся стабильным. Ныне

госсектор, с точки зрения его отраслевой структуры, концентрируется исключительно в социально-культурных и инфраструктурных отраслях (наука, образование, здравоохранение, социальное обеспечение, часть объектов культуры и искусства, дороги и мосты, трубопроводы, а также отдельные объекты энергетики).

В целом, можно выделить несколько направлений вмешательства государства в экономику, которые с теми или иными оговорками поддерживаются представителями всех основных экономических направлений в США. По мнению большинства, безусловными прерогативами государства являются эмиссия денег и денежное регулирование; создание и поддержание правовой базы рыночных отношений, включая законодательную защиту частной собственности и прав потребителей, поддержание конкурентной среды и меры, направленные на то, чтобы не допустить монополизацию экономики; производство общественных благ, включая услуги образования, фундаментальной науки, реализацию задач по обороне страны, правоохранительной деятельности и т.д.; минимизацию негативных побочных эффектов рыночной деятельности, в частности, деятельности по охране окружающей среды; преодоление чрезмерной социальной дифференциации в обществе, поддержку социально уязвимых групп населения.

Важной функцией государства становится определение и реализация национальных приоритетов, в том числе в социально-экономической сфере. В их числе в начале нынешнего века можно выделить следующие:

- стабилизация экономического роста, выработка сбалансированной макроэкономической политики для достижения устойчивого развития с учётом экологических и социальных требований;
- содействие росту производительности труда благодаря осуществлению инновационной политики, ускорение развития НТР и фундаментальной науки, поддержка информационных технологий;
- поддержка образования и повышение квалификации рабочей силы; влияние образования на экономический рост и уровень жизни американцев;
- обеспечение социальной функции государства в результате оптимизации программ в сфере пенсионного и медицинского страхования и вспомоществования, поддержка семейных ценностей;
- реализация позитивного эффекта от глобализации американской экономики;
- улучшение окружающей природной среды, совершенствование экологических регуляторов, выработка соответствующей политики в связи с изменениями мирового климата.

Помимо стратегических приоритетов можно выделить и ряд тактических, или инструментальных, приоритетов, которые ставит американское правительство в экономической и социальной политике, в частности бюджетной. Так, среди приоритетов можно назвать уменьшение государственного долга и бюджетного дефицита, проведение налоговой реформы, борьбу с преступностью и наркоманией, выработку новой энергетической стратегии.

Роль государства в Соединённых Штатах чрезвычайно велика и в других направлениях экономической и социальной жизни: в экологии, во внешнеэкономических связях. Но несомненно, главное, – это макроэкономическая регулирующая роль государства, осуществляемая через развивающееся законодатель-

ство и отработанные многолетней практикой механизмы косвенного регулирования экономическими процессами – денежно-кредитную политику (нормы обязательного резервирования, учётные ставки, операции с ценными бумагами и т.п.), налоговое и бюджетное регулирование (причём, с точки зрения экономики, главной здесь, скорее, является налоговая политика, а не расходы бюджета).

Именно манипулирование денежной массой, учётной ставкой и налогами во многом позволяет либо стимулировать деловую активность, экономический рост и уменьшать размеры безработицы, либо снижать перегрев экономики и темпы инфляции. Важным регулятором экономической деятельности государства является также Федеральная контрактная система, с помощью которой государственный сектор обеспечивается товарами и услугами.

Массированное влияние государства на экономическую жизнь происходит в США и на региональном уровне. Масштабную поддержку получает предпринимательство, благоприятные условия создаются для привлечения предприятий в тот или иной штат, город или графство. В стране насчитывается 19 тыс. экономических комиссий при региональных и местных органах исполнительной власти, которые занимаются такой деятельностью. В этом же ряду – создание и функционирование так называемых предпринимательских инкубаторов, число которых к концу первого десятилетия XXI века превысило 1100.

В целом, можно констатировать, что роль государства в американской экономике чрезвычайно важна и многообразна. Государство, ни в коей мере не подменяя частные компании в экономике, берёт на себя те общественно значимые функции, которые либо не приносят быстрого дохода, либо без которых общие условия жизнедеятельности общества и воспроизводства не будут оптимальными. Это и фундаментальная наука, и охрана окружающей среды, и поддержание социально-культурной сферы и инфраструктуры, без развития которых прогресс общества невозможен.

Тем не менее, сохраняются принципиальные различия среди экономистов и политиков США о роли и месте государства в экономике. Эти различия связаны отнюдь не только с меняющейся политической и экономической конъюнктурой и приходом к власти Демократической или Республиканской партии, исповедующих отличающиеся взгляды на роль государства. Основа расхождений – в принципиально ином взгляде на функционирование рыночной экономики у представителей двух основных направлений экономической мысли – сторонников преимущественно свободного рыночного хозяйства и сторонников активного государственного вмешательства в экономику. Сторонники преимущественно свободного рынка (это, прежде всего, неолибералы М. Фридман, Ф. фон Хайек, Р. Лукас) полагают, что рыночная экономика в основном находится в состоянии равновесия, поскольку функционирует на основе законов спроса и предложения. Оказываясь же периодически в состоянии неравновесия (циклические и иные кризисы), она способна сама себя вновь привести в равновесное состояние.

Другое ведущее направление экономической мысли, прежде всего, кейнсианство, исходит из того, что рынок в основном находится в состоянии неравновесия и сам привести себя в равновесное состояние не может. Единственная внешняя сила, по их мнению, способная вернуть рынку равновесие – это государство.

Несмотря на периодические сближения в подходах к регулированию экономики (так было, например, во времена президентства У. Клинтона и Дж. Буша-мл.), принципиальные различия во взглядах на природу рыночной экономики остаются доминантой теоретических воззрений основных экономических школ.

Приход к власти в США в 2008 г. представителя Демократической партии Б. Обамы, что произошло в условиях глубокого экономического кризиса, заметно усилил роль государства в экономике и социальной сфере страны. В последние годы весьма серьёзно обострились и противоречия между Демократической и Республиканской партиями практически по всем вопросам экономической и социальной политики. Если на президентских выборах 2012 г. (а до этого – в ходе преодоления финансового кризиса) Б. Обама выступал с позиции активного государственного регулирования, проведения социально ориентированных реформ (реформы здравоохранения, более справедливой налоговой политики), установления более жёстких правил на финансовых рынках, причём внутри страны и в международных экономических отношениях, то его республиканский соперник М. Ромни практически занял беспрецедентно консервативные позиции по большей части социально-экономических вопросов, уповая на «невидимую руку рынка» и клеймя государственное социально-экономическое регулирование чуть ли не как антирыночную и социалистическую практику, противоречащую американским предпринимательским традициям.

Безусловно, пережлётыв в государственном вмешательстве в социально-экономической сфере имели место. Это было особенно характерно для периода 60-х и 70-х годов XX века, когда перераспределение ВВП через бюджет имело чрезвычайно большие масштабы и явно негативно сказывалось на экономическом росте. Это привело в последующем к ограничению государственных расходов по отношению к ВВП и к достижению определённого консенсуса между демократами и республиканцами о социально-экономической роли государства (90-е годы XX века и начало 2000-х годов). Очевидно, что в интересах экономики и общества необходимо достичь некоего оптимального соотношения между частным (главным) сектором экономики и ролью государства. В США это соотношение является переменной величиной и зависит от состояния экономики и доминирующих социально-экономических и политических взглядов. Сейчас несомненно одно – экономика Соединённых Штатов быстрее и успешнее других вышла из финансово-экономического кризиса и роль государства в этом процессе была весьма велика [2; 3]. Таким образом, государство как компонент экономической модели продемонстрировало свою гибкость и эффективность.

Роль предпринимательства и состояние форм бизнеса

Предпринимательство – один из важнейших элементов экономической модели США. О высоком уровне развития предпринимательства в стране свидетельствуют различные показатели – например, индекс экономической свободы (12-я позиция в мире в 2013 г.), индекс занятия бизнесом (4-е место). Более 33 млн. хозяйствующих субъектов обуславливают высокий уровень конкуренции в экономике. Условия ведения бизнеса чрезвычайно благоприятны: инди-

видуальные частные предприятия и партнёрства не платят в США налог на прибыль, по правовому статусу они не являются юридическими лицами.

Предпринимательский ресурс пользуется безусловной поддержкой государства и общества. Он охватывает предпринимателей, предпринимательскую инфраструктуру, а также предпринимательскую этику и культуру. К предпринимателям относятся владельцы компаний и их менеджеры, а также индивидуальные предприниматели. Предпринимательская инфраструктура охватывает различные институты рыночного хозяйства. Это и высокоразвитая система банков и бирж, и страховые и аудиторские компании, и консультационные и юридические компании, и хозяйственное законодательство, обеспечивающее свободу создания и функционирования хозяйствующих субъектов.

Один из элементов предпринимательского ресурса – это культура предпринимательства и, прежде всего, такая её часть, как хозяйственная этика. Эта этика не допускает обмана партнёров, строится на взаимном уважении и учёте интересов хозяйствующих субъектов и клиентов. Для США характерна склонность значительной части населения к предпринимательской деятельности, что обуславливает высокий уровень соответствующего потенциала США.

Особую роль при этом занимает в экономике малый бизнес – здесь занято 49% рабочей силы, создаётся около 50% ВВП. Из примерно 33 млн. хозяйствующих субъектов в 2011 г. функционировали 28,2 млн. компаний малого бизнеса (по американской статистике к ним относятся компании с числом занятых менее 500 человек). Из них 5,7 млн. – это компании, не имеющие наёмного персонала, т.е. преимущественно семейный бизнес. 18% компаний малого бизнеса имеет от 1 до 19 занятых, 17% – 20–99 занятых и 14% – от 100 до 499 занятых. Общая численность работников на фирмах малого бизнеса составила 55 млн. человек [15, р. 1-3].

По организационно-правовым формам все фирмы США подразделяются на три основные группы: корпорации (*corporations*, акционерные компании), которых в 2008 г. (последние официальные данные) насчитывалось примерно 18% общего числа фирм; партнёрства (*partnerships*), которых было около 10% общего числа фирм; индивидуальные предприятия (*sole entrepreneurships*) – 72%. Притом с 1980 г. число фирм в стране возросло более чем в 2,5 раза (с 13 млн. до 33 млн. единиц), пропорции между числом корпораций, партнёрств и индивидуальных предприятий за это время мало изменились.

Совершенно иным выглядит роль различных организационно-правовых форм в объёме продаж в США: на долю корпораций пришёлся 81%, партнёрств – 15%, индивидуальных предприятий – около 4%. Третью часть века назад, в 1980 г., на долю корпораций приходилось 89% продаж, доля партнёрств составляла 4,5%, а индивидуальных предприятий – 6,5%.

Разумеется, о значении той или иной организационно-правовой формы собственности говорит, прежде всего, объём продаж, а не количественное распределение тех или иных предприятий. Следовательно, можно сделать вывод, что доминирующей формой частной собственности в США является корпоративная частная собственность.

Весь акционерный капитал США делится (по владению) примерно в равной пропорции между домохозяйствами и институциональными инвесторами. Среди последних самыми крупными держателями акций были взаимные инве-

стиционные фонды (19,7% общей величины акционерного капитала), за которыми следуют пенсионные фонды (16,7%) и страховые компании (2,7%). Что касается домохозяйств, то количество индивидуальных акционеров росло быстрыми темпами: в 1956 г. – 8,6 млн. человек; в 1970 г. – 30,8 млн.; в 1990 г. – 51,4 млн. человек (21% населения страны). По оценке, в 2008 г. около 47% домохозяйств владели акциями тех или иных корпораций, а сами акции стали очень важным элементом ликвидных финансовых активов домохозяйств – на их долю акций в 2011 г. приходилось 35% всех ликвидных финансовых активов домохозяйств.

Вместе с тем, доля индивидуальных акционеров в совокупном акционерном капитале в последние десятилетия существенно сократилась – с 84% в 1965 г. до 49% к началу 2000-х годов, что связано с укреплением позиций на рынке крупных институциональных инвесторов. До 40% акций крупнейших 25 американских компаний контролируется 25-ю крупнейшими институциональными инвесторами.

Таким образом, разноплановый характер американского предпринимательства, использующего все формы частной собственности и пользующегося активной поддержкой государства, безусловно, составляет основу хозяйственного механизма страны.

Роль человеческого и инновационного потенциалов

Человеческий капитал и инновационная активность – ведущие элементы американской экономической модели. Речь в данном случае идёт об уровне образования и квалификации рабочей силы, о параметрах трудовой этики в стране, а также о внедрении достижений научно-технического прогресса в производство и управление.

К началу XXI века сформировалась чрезвычайно мобильная и хорошо подготовленная рабочая сила, которая практически по любому качественному показателю находится на высоком уровне. Что касается численности экономически активного населения в США, то в 2013 г. она составила 155,4 млн. человек, в том числе занятых – 143,9 млн. человек. В результате кризиса 2008–2009 гг. уровень безработицы резко возрос, достигнув максимума в октябре 2010 г. – 10%, но уже в январе 2015 г. безработица снизилась до 5,7%.

В отраслевой структуре американской рабочей силы продолжают усиливаться изменения, которые выражаются, во-первых, в сдвиге из отраслей материального производства в сферу услуг и, во-вторых, в сдвиге внутри обеих сфер экономики в пользу наукоёмких отраслей. Так, занятость в материальном производстве (промышленность, строительство, сельское хозяйство) в абсолютном выражении снижается (с 35 млн. в начале 70-х годов до 27,3 млн. в 2013 г.), в том числе занятость в обрабатывающей промышленности (с 19–20 млн. человек в 1970–1980-е годы до 14,8 млн. человек в 2013 г.), а исключением является лишь рост занятости в строительстве (с 4,8 млн. в 1970 г. до 9,3 млн. человек в 2013 г.). В то же время с 1970 по 2013 г. занятость в сфере услуг возросла с 47,3 млн. до 116,6 млн. человек, что составляет 81,1% экономически активного населения. Ни в одной другой стране мира занятость не распределяется с таким огромным перевесом в пользу сферы услуг. Это отра-

жает, главным образом, общий высокий уровень производительности труда в экономике, особенно в обрабатывающей промышленности, и принципиально новое значение сферы услуг в развитии страны [21, р. 32]

Весьма заметны и сдвиги в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы. В 2013 г. доля занятых преимущественно умственным трудом («белых воротничков», к которым относят специалистов с высшим образованием, администраторов и управляющих, административно-вспомогательный персонал, торговых работников) 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, прислуги и т.п.), медленно, но неуклонно сокращается.

Наиболее впечатляющи изменения в образовательном уровне американской рабочей силы. В 2013 г. почти 92% всего взрослого населения США в возрасте 25 лет и старше имело законченное среднее образование, в том числе около 37% – законченное высшее образование. Это значительный качественный сдвиг по сравнению с 1970 г., когда среднее образование имело менее 54% населения и лишь 10% закончили университеты и колледжи. Среднее число лет обучения трудоспособного населения составило в 2013 г. 12,4 года [21, р. 29].

В состав рабочей силы вступает всё более женщин, и он становится всё более многонациональным и многорасовым. В 2012 г. женщины составляли немногим менее половины рабочей силы (46% по сравнению с 40% в середине 1960-х годов), около 63% были белыми, более 13% – афроамериканцами, около 16% – испаноязычными, чуть более 5,1% – выходцами из Азии и 1,8% – коренными жителями Америки (индейцами, алеутами, эскимосами) [12].^В 2060 г., согласно прогнозам, эти соотношения существенно изменятся. Доля белых снизится до 43%, испаноязычных возрастёт до 30%, афроамериканцев – до 17,9%, американцев азиатского происхождения – до 8,2%, индейцев и других коренных жителей Америки упадет до 0,9%. Такие сдвиги связаны, прежде всего, с сокращающейся рождаемостью среди белого населения, а также с масштабами иммиграции в США из стран Латинской Америки и Азии, которая даёт основной прирост населения страны [18].

В связи с этим необходимо отметить, что после того, как в 1964 г. был принят закон «О гражданских правах», который запрещает дискриминацию при найме на работу по расовому или национальному признаку (статья 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, 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 дальнейший значительный прогресс в преодолении разрыва в оплате труда не был достигнут, поскольку все ещё превалирует концентрация белых в высокодоходных профессиях – в 2011 г. соответствующие показатели у мужчин – афроамериканцев составили 76,3%, а у женщин – 84,6%. Следует при этом заметить, что самая большая зарплата – у выходцев из Азии, поскольку у них, как правило, наиболее высокий

уровень образования и высокая трудовая мораль. Испаноязычные американцы находятся на противоположном конце зарплатной шкалы.

По большинству показателей, характеризующих уровень образования и квалификации рабочей силы, США лидируют в мире. Это во многом связано с высокоразвитой системой профессионального образования. Традиционно лучшие американские университеты занимают ведущие позиции во всех мировых рейтингах вузов, а по общим расходам на образование с США не может конкурировать ни одна страна, в том числе их основные европейские конкуренты, Китай и Япония. Так, в 2013 г. совокупные расходы на все виды формального образования (частного и государственного), составили 900 млрд. долл., а, включая так называемое «образование взрослых», т.е. переподготовку рабочей силы, составили более 1 трлн. долл. Расходы других развитых стран на сферу образования всё ещё несопоставимы с американскими (Япония – 160,5 млрд. долл., Германия – 129,6 млрд., Великобритания – 122,6 млрд., Франция – 121 млрд. долл.). В стране создана обширная диверсифицированная система высшего образования, насчитывающая более 4,4 тыс. учреждений высшего образования (1671 государственный вуз и 2803 – частных).

Однако в начале XXI века чётко обозначилась проблема отставания уровня образования американцев от других мировых лидеров. По экспертным оценкам, по интегральному уровню образования жители США в конце первого десятилетия XXI века находились лишь на 10 месте списка, возглавляемого Канадой и Южной Кореей, к тому же снижается доля США среди всех выпускников вузов в мире – за период с 2000 по 2010 гг. она опустилась с 24% до 21%, в то время как доля Китая, например, увеличилась с 9 до 11%. Такие тенденции обусловлены гораздо более низкой доступностью высшего образования в США по сравнению со многими другими развитыми странами, а также всё ещё имеющимся отставанием США в области среднего образования.

Существуют также заметные диспропорции в сфере образования США, связанные с расовым, этническим или социальным статусом населения. Так, если среди белых американцев доля лиц в возрасте от 25 до 34 года, имеющих высшее образование, составляет 49%, а среди выходцев из Азии – более 50%, то среди афроамериканцев аналогичный показатель равен 29%, а среди испаноязычных американцев он ещё ниже – 19%.

Проведённые в конце минувшего десятилетия исследования показывают, что американские школьники всё ещё отстают от многих зарубежных сверстников в области математики и естественных наук. В частности, американские школьники по результатам тестов, проведенных в 2009 г., по математике находились на 17-м месте (среди представителей 34 развитых стран), а по естественным наукам – на 25-м месте.

Стремление поддерживать человеческий потенциал страны на самом высоком образовательном и квалификационном уровне в мире обусловило ряд мер администрации в данной области. Поставлена, в частности, задача, чтобы 60% всей рабочей силы страны получили высшее образование. Для этого в следующие десять лет дополнительно 8 млн. молодых американцев должны закончить высшие учебные заведения. Это амбициозная задача не только для сферы высшего образования, но, прежде всего, для наиболее слабого звена системы образования – средней школы. Так, следуя программе «Путь вперёд», иници-

рованной законом «Об экономическом восстановлении и реинвестировании», большинство штатов уже повысили школьные стандарты по подготовке молодёжи к обучению в колледже, в основном, в области языков и математики.

В области высшего образования, остающегося, безусловно, самым сильным в мире, основные усилия прилагаются для повышения доступности образования. В частности, в соответствии с принятым в 2010 г. законом «О здравоохранении и образовании» гранты Пелла (составляют немногим ниже 6 тыс. долл. в год на студента) получили более 8 млн. студентов. Для стимулирования высшего образования среди национальных меньшинств законом выделено 2,6 млрд. долл. на десятилетний период для поддержки колледжей, традиционно ориентирующихся на данные группы населения.

Ещё одно важное направление профессиональной подготовки рабочей силы – это регулярное повышение квалификации уже работающих американцев. Ежегодно в программах повышения квалификации участвует более 40 млн. человек.

Традиционно высокий уровень трудовой этики в стране, в большой степени обусловливаемый протестантской моралью у значительной части населения страны, вместе с высокой квалификацией и образованием рабочей силы, определяют высокий уровень производительности и качества труда. Вместе с тем, быстро меняющаяся этническая структура населения и рабочей силы под влиянием массовой иммиграции, прежде всего, из стран Латинской Америки оказывает негативное влияние на трудовую мораль и качество рабочей силы. Поскольку, согласно прогнозам, доля белого населения к 2060 г. сократится до 43%, это может иметь далеко идущие последствия не только для социально – культурной среды США, но и для перспектив экономического развития.

Наряду с высокоразвитым человеческим потенциалом США занимают ведущие позиции в мире практически по всем показателям научно – технического потенциала. Масштабы ассигнований на НИОКР достигли в США в 2014 г. 465 млрд. долл. (31% мировых расходов) [8, р. 1, 3]. Но самое главное – это безусловное лидерство США по наличию научных школ, по способности генерировать новые идеи и производить новый научный продукт. Об этом, в частности, убедительно говорит количество полученных США и другими странами Нобелевских премий, показателя, отражающего наиболее выдающиеся научные достижения. Так, количество американских учёных, получивших премии за все время их присуждения, насчитывало в 2014 г. 353 человека из общего числа лауреатов, составляющих 860 человек (41% награждённых и около 50% премий, поскольку количество награждённых значительно превышает количество премий). Ближайшие конкуренты США по нобелевским премиям – Великобритания, Германия и Франция, где количество награждённых составляет соответственно 115, 102 и 67 человека, в России их 28 человека (включая СССР и дореволюционную Россию), Японии – 22, Китае – 8 человек [1]. Неудивительно, что на США приходится 52% всех зарегистрированных в мире патентов.

США являются бесспорным лидером по производству продукции в отраслях, основанных на знаниях и интенсивных технологиях (*knowledge and technology intensive industries*). В американской статистике выделяется пять относящихся к высокотехнологичному сектору отраслей сферы услуг (бизнес–

услуги, финансовые услуги, услуги связи, а также образование и здравоохранение) и пять высокотехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности (фармацевтическая промышленность, производство полупроводников, производство научного и измерительного оборудования, производство средств связи, авиакосмическая промышленность). В целом, доля высокотехнологичного сектора в ВВП США составляла в 2010 г. 40%, это выше, чем в ЕС и Японии (соответственно 32 и 30%).

По более узкому определению Брукингского института, наукоёмкий сектор, включающий 50 высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг, обеспечивает 39 млн. рабочих мест, производит 2,7 трлн. добавленной стоимости (17% ВВП США). На этот сектор приходится 60% экспорта, в нём генерируется примерно 85% всех патентов в США [13, р. 3].

При этом по доле занятости в наукоёмком секторе в совокупной занятости США уже не занимают 1-го места среди отдельных стран. Ряд стран – Чехия, Словения, Германия, Венгрия, Швеция, Финляндия, Италия, Дания и Австрия – в течение первого десятилетия 2000-х годов уже опережает США по этому показателю [22, р. 9].

Разумеется, начиная уступать по доле наукоёмкого сектора другим странам по относительным показателям, США продолжают прочно удерживать первенство по абсолютным показателям.

США лидируют в производстве наукоёмких услуг и наукоёмкой обрабатывающей промышленности. Что касается внешнеторговых позиций по этим товарам и услугам, то здесь ситуация противоречивая. США являются вторым после ЕС крупнейшим экспортёром наукоёмких услуг с долей 22% (ЕС – 30%, Китай – 8%), имея положительное сальдо по данному виду операций почти в 100 млрд. долл. Хуже обстоит дело в торговле наукоёмкими товарами – доля США в этой сфере заметно уменьшилась – с 22% в 1998 г. до 15% в 2010 г., значительно уступая Китаю, который свою долю на этом рынке более чем утроил за период с 1995 по 2010 гг. – с 6% до 22%. Следует правда, учитывать, что значительная часть экспортируемых Китаем товаров – это наукоёмкие товары второго и третьего эшелона, ставшие уже достаточно массовыми, к тому же собранными из комплектующих, произведённых в других странах Азии на филиалах американских ТНК.

Динамика экономического роста: экономическая модель против кризисов

Безусловно, что экономическая модель страны определяет возможности её долгосрочного роста и достижения некоего уровня экономического развития, а также возможности экономики преодолевать циклические и иные кризисы.

Динамика экономического развития в США, как и в других странах с рыночным хозяйством, подчиняется циклу. С 1947 г. по 2012 г. среднеквартальный рост реального ВВП составлял 3,3%, при существенных колебаниях в зависимости от фазы экономического цикла. Максимальный рост ВВП в послевоенный период был зафиксирован в марте 1950 г. (17,2%), минимальный – в марте 1958 г. (-10,4%).

С 1960 г. по 2007 г. экономика США прошла через семь циклических спадов, при среднегодовых темпах прироста ВВП в течение первых трёх после-

Таблица 1

Рост реального ВВП США в первые три года циклического кризиса

Период максимального спада	Среднегодовые темпы прироста, %
1 кв. 1991 г.	3,2
4 кв. 2001 г.	2,9
2 кв. 2009 г.	2,2
Средние темпы роста за семь периодов подъёма, 1960–2007 гг.	4,2

Economic Report of the President, Washington, 2013, p. 85.

кризисных лет в 4,2%. Однако после кризиса 2008–2009 гг. среднегодовые темпы прироста реального ВВП в первые три послекризисных года составили лишь 2,2% (см. табл. 1). Одновременно за указанный период прослеживается постепенное замедление среднегодовых темпов ВВП в годы подъёма – с 3,7% в 1965 г. до 2,9% в 1985 и 2,4% в 2005 году.

Средний период подъёма за 11 послевоенных циклов (с 1945 г. по 2009 г.) составил 59 месяцев, средний период спада – 11 месяцев. Наиболее длительный период экономического подъёма продолжался с марта 1991 г. по март 2001 г. (120 месяцев), а наиболее длительный период спада – с декабря 2007 г. до июня 2009 г. (18 месяцев) [14].

По расчётам американских экспертов, долговременный тренд в сторону снижения темпов роста ВВП США связан в первую очередь с замедлением темпов роста занятости и производительности труда. Кроме того, важными факторами долговременного замедления экономического роста стали специфические факторы, связанные с особенностями последних циклов – роль ипотечного и финансового рынков, характер государственных закупок и т.д.

Согласно существующим прогнозам, в 2015–2017 гг. ежегодный прирост ВВП США составит 3,2–3,4%. В то же время есть несколько ключевых долговременных факторов, которые будут способствовать поддержанию в США приемлемых темпов экономического роста, особенно учитывая его качественный компонент. Это, прежде всего, научно-технический прогресс, которому в США уделяется первостепенное внимание как на государственном уровне, так и на уровне частного бизнеса. Уже отмечалось, что по уровню развития научно-технического потенциала США, безусловно, являются, ведущей страной современного мира, об этом говорят все существующие показатели. Ещё одним ключевым долговременным фактором развития являются вложения в человеческий капитал.

Как известно, важным катализатором кризиса 2008–2009 гг. стал финансовый сектор экономики США. Доля финансов и страхования в ВВП страны составляла в 2013 г. 7,1%, его доля в совокупной занятости – 4,7% (6,6 млн. человек). Таким образом, финансы – четвертый по величине добавленной стоимости сектор экономики США – после государственных услуг (13,2%), обрабатывающей промышленности (12,1%) и торговли (10,8%) [4].

Существует мнение, что финансовый сектор в США гипертрофирован, что он не столько опосредует экономические транзакции, сколько занимается спекулятивными операциями. Многие эксперты полагают, что проведённая в 1990-е годы либерализация финансового сектора, его недостаточное государст-

венное регулирование стали одним из главных факторов кризиса 2008–2009 годов.

С другой стороны, сам финансовый сектор испытал весьма негативное влияние кризиса 2008–2009 гг. Он привёл к банкротству крупнейшие финансовые институты страны (например, крупнейшего инвестиционного банка «Леман бразерс»). Причиной тому, как считают многие эксперты, стало дерегулирование финансовой системы, осуществленное под руководством ФРС в конце XX века. Это привело к бесконтрольному распространению деривативов (производных финансовых инструментов), их перепроизводству и в конечном счёте к отрыву от тех реальных активов, в обеспечение которых они эмитировались. Как реакция на последствия финансового кризиса в США, 21 июля 2010 г. был принят закон «О реформировании Уолл-стрит и защите потребителей» (*Wall Street Reform and Consumer Protection Act*), который часто называют по имени его разработчиков – закон Додда – Фрэнка. Он предполагает меры по уменьшению рисков функционирования финансовой системы, по защите потребителей финансовых услуг и по регулированию финансовых институтов. В соответствии с новым законом был создан новый орган финансового регулирования – Совет по надзору за финансовой стабильностью.

Одним из важных показателей состояния финансового сектора страны является величина государственного долга, а также совокупного национального долга страны. Его размеры также рассматривают как важный показатель состояния экономики страны, как последствия происшедшего кризиса. О масштабах государственного долга США свидетельствует объём долговых обязательств государства по отношению к держателям государственных облигаций за пределами государственных учреждений, причём как внутренних, так и внешних (так называемый публичный долг – *public debt*). В США размеры такого долга составляли в январе 2015 г. 71,8% ВВП. Остальная часть государственного долга (28,2%) принадлежит Фонду социального страхования и другим федеральным агентствам. Общие размеры государственного долга, принадлежащего внутренним и внешним держателям (по отношению к федеральному правительству) превысили 18,1 трлн. долл. По соотношению государственного публичного долга и ВВП Соединённые Штаты находились на 35-м месте в мире (у Японии – 219% ВВП, Италии – 126%, Франции – 89%, Великобритании – 88%, Канады – 84%, Испании – 83%, Германии – 80%, Австрии – 74%). При этом не следует забывать весьма существенное отличие американского госдолга от долгов большинства других стран – если долги большинства стран образуются в результате прямых заимствований в международных финансовых организациях и коммерческих банках, то долг США – это результат покупки частными инвесторами и иностранными государствами ценных бумаг Федерального казначейства США, т.е. Министерства финансов. В этом процессе выгоду получают не только США, расширяющие возможности финансирования государственных программ и в целом дефицита федерального бюджета, но и держатели облигаций казначейства США, в том числе иностранцы, поскольку в современной мировой экономике отсутствует более надёжный способ сохранить свободные финансовые ресурсы.

Такая специфика образования американского государственного долга не меняет, однако, его суть – с долгами необходимо рассчитываться, а также их

обслуживать, выплачивая проценты по размещенным облигациям. Сумма так называемых процентных расходов федерального бюджета составила в 2012 г. 241 млрд. долл. В то же время опасности, связанные с большим государственным долгом США, особенно перед зарубежными держателями облигаций, часто преувеличиваются. Трудно себе представить, чтобы даже теоретически стало возможным предъявление всех или большинства долговых обязательств США к оплате одновременно. Это совершенно не отвечает интересам держателей облигаций, так как подорвёт не только финансовую систему США, но и всей мировой экономики, поскольку одним из краеугольных камней своей стабильности она имеет именно надёжность финансовой системы США и доверие к американским ценным бумагам Казначейства.

Помимо собственно государственного долга, проблемой является и совокупный долг страны (национальный долг), включающий не только государственные внутренние и внешние обязательства, но и корпоративный долг, а также потребительский (ипотечные и другие долги домохозяйств). В начале 2015 г. величина совокупного долга превысила 59 трлн. долл., в том числе потребительского долга – 17 трлн. долл. (ипотечного долга – 13,4 трлн. долл. и краткосрочного потребительского долга – 2,5 трлн. долл.). Кроме того, помимо упомянутого выше федерального долга существует ещё долг штатных и местных органов власти – 2,9 трлн. долл., а также необеспеченные обязательства по линии программы «Медикэр» (государственное медицинское обеспечение пожилых американцев), которые составили 27 трлн. долл., и необеспеченные обязательства по линии программ социального страхования (в том числе пенсионного) – 13,6 трлн. долларов [18].

Как показала ситуация первого десятилетия 2000-х годов, а также анализ социально-экономических прогнозов, особую угрозу экономической стабильности могут представлять ипотечные долги, а также нехватка средств в системе социального и медицинского страхования. Серьёзной проблемой является и государственный долг, требующий всё больших расходов по его обслуживанию. Теоретически большой государственный долг создаёт угрозу финансовой устойчивости экономики, усилению потенциальной зависимости бюджета страны от держателей облигаций Казначейства США, особенно иностранных. Такого рода угрозы возрастают в периоды кризисов, необходимости расширения государственных расходов и связанным с этим увеличением заимствований, в том числе за рубежом. Это в полной мере подтвердил кризис 2008–2009 годов.

Важно посмотреть также, в какой степени кризис 2008–2009 гг. повлиял на адаптационные возможности экономической модели во внешнеэкономическом секторе США.

В 2013 г. стоимость американских активов за рубежом составила 24,6 трлн. долл. по сравнению с 6,2 трлн. долл. в 2000 г. В этом же году иностранные активы в США достигли 30,8 трлн. долл. по сравнению с 7,6 трлн. долл. в 2000 г. (см. табл. 2).

Таким образом, международная инвестиционная позиция США составила 6,2 трлн. долл., т.е. иностранные активы в США превышали американские за рубежом на 6,2 трлн. долларов.

Таблица 2

**Международная инвестиционная позиция США в 2000 и 2013 гг.,
млрд. долл.**

Тип инвестиций	2000 г.	2013 г.
Американские активы за рубежом	6,2	24,6
в том числе прямые американские инвестиции за рубежом	1,5	7,2
Иностранные активы в США	7,6	30,8
в том числе прямые иностранные инвестиции в США	1,4	6,0

Bureau of Economic Analyses. International Data
(<http://www.bea.gov/table/table.cfm>).

Особый интерес представляет баланс между прямыми инвестициями США за рубежом и зарубежными в США. Здесь картина иная, нежели с балансом всех материальных и финансовых активов. Прямые инвестиции США за рубеж в 2013 г. составили 7,2 трлн. долл., по сравнению с 1,5 трлн. долл. в 2000 г. В свою очередь, иностранные прямые инвестиции в Соединённые Штаты составили в 2013 г. 6,0 трлн. долл., увеличившись с 2000 г. на 4,6 трлн. долл. Таким образом, американские прямые инвестиции за рубеж превышают прямые инвестиции других стран на 7,2 трлн. долларов.

Приведённые выше данные о динамике международной инвестиционной позиции США говорят, прежде всего, о том, что США остаются наиболее привлекательным местом в мире для иностранных активов. Их масштабы заметно превышают объём средств, притекающих из-за рубежа в любую другую страну. Одновременно превышение американских прямых инвестиций за рубеж над иностранными в США (при их безусловном лидерстве по объёму по сравнению с другими странами – далее с большим отставанием идут Великобритания, Франция и Германия), свидетельствует о значении прямых американских инвестиций для других стран, направляемых, прежде всего, американскими ТНК, которые доминируют в мировой экономике. Так, среди 500 крупнейших компаний мира по размерам выручки и прибыли насчитывается 132 американских ТНК, 73 китайских и 68 японских компаний. В десятке лидеров списка четыре американских ТНК – «Эксон Мобил», «ВолМарт сторс», «Шеврон – Тексако» и «Коноко – Филипс». В список первых 50 компаний мира входят 12 американских компаний. При этом степень вовлечённости в зарубежную деятельность у крупных американских ТНК чрезвычайно велика. Так, машиностроительная компания «Дженерал электрик» имеет за рубежом больше активов, чем любая нефинансовая корпорация в мире – более 500 млрд. долл., её зарубежные активы превышают 70% всех активов компании, за рубежом также работает более 50% трёхсоттысячной рабочей силы компании. В 2013 г. занятость в американских ТНК достигла 35 млн. человек (23 млн. человек в США и 12 млн. человек в зарубежных филиалах).

В том, что касается влияния на мирохозяйственные связи и мировую экономическую конъюнктуру большое значение имеет роль доллара как резервной валюты, которую он играет в мировой экономике. Хотя с начала первого десятилетия 2000-х годов прослеживается постепенное снижение удельного

веса доллара в общей структуре международных валютных резервов (в предыдущие десятилетия – рост), доля доллара остаётся, безусловно, доминирующей в общем объёме международных резервов. В 2012 г. она составила почти 62% при значительно меньшем удельном весе евро (24%), не говоря уже о прочих резервных валютах: фунте стерлингов (4,1%), японской иене (4,1%), швейцарском франке (0,3%) и всех других валютах (в совокупности 5,5%).

Ещё больше заметна роль доллара в международных экономических отношениях. Так, удельный вес доллара в международных расчётах, хотя и тоже постепенно уменьшается, составил в 2011 г. почти 85% (по сравнению с почти 90% в 2001 г.). При этом доля евро составляла 39,1%, японской иены – 19%, британского фунта стерлингов – 12,9%, австралийского доллара – 7,6%, швейцарского франка – 6,4%, прочих валют – 30,1%. (поскольку в каждой транзакции участвуют две валюты, общая сумма отдельных валют составляет 200%).

Главным является фактор доверия международных экономических агентов к доллару, как наиболее надёжной валюте, за которой стоит самая мощная экономика мира. Можно предположить, тем не менее, что по мере усиления позиций в мировой экономике основных конкурентов США и, прежде всего Китая, роль и место и доллара в международных экономических отношениях будет постепенно уменьшаться. Но произойдёт это не очень скоро, поскольку главная потенциально конкурентоспособная валюта – юань – не является даже свободно конвертируемой.

Что касается позиций в мировой торговле, то по их доле в общем объёме мирового внешнеторгового оборота США удаётся удерживать лидирующие позиции среди всех стран (уступая лишь ЕС – соответствующие показатели 30 и 35% в 2013 г.). При этом по экспорту товаров США уступают Китаю (соответствующие показатели 1,6 трлн. и 2,2 трлн. долл.). По импорту США уверенно лидируют среди всех прочих стран, а также немного опережают ЕС (соответствующие показатели 2,3 трлн. долл. и 2,3 трлн. долл.) [22, р. 26].

Из приведённых выше цифр следует, что США имеют огромный дефицит торгового баланса, в результате – также немалый дефицит платёжного баланса по текущим операциям, включающего не только баланс внешнеторговых операций, но и баланс платежей и поступлений от факторов производства. С одной стороны, большой дефицит платёжного баланса – фактор, действующий в сторону увеличения национального долга, и рассматривается в экономической теории как негативный индикатор внешнеэкономических позиций страны. Однако в случае с США ситуация гораздо более сложная. Прежде всего, отметим, что дефицит текущего платёжного баланса США во многом компенсируется профицитом финансового счёта, отражающего движение капитала из страны и в страну. Кроме этого, у США есть возможность расплачиваться в конечном счёте за дефицит всего платёжного баланса резервной валютой – долларом.

Огромный импорт, во многом создающий отрицательный торговый баланс, имеет для США немало положительных последствий. Приток недорогих импортных товаров из менее развитых стран, и, в первую очередь из Китая, оказывает сдерживающее влияние на инфляцию в США. Возможность удовлетворять внутренний спрос за счёт относительно дешёвых товаров из-за ру-

бежа позволяет самим США сконцентрироваться на производстве более сложной, в основном наукоёмкой продукции и услуг.

Основные торговые партнёры – Китай, Канада, Мексика, Япония и Германия. На эти страны в 2012 г. приходилось 54% американского импорта, где лидирующие позиции занимает Китай (18,4%) и Канада (14,2%) и около 50% экспорта при лидирующих позициях Канады (19%) и Мексики (14,2%).

Таким образом, и во внешней торговле, и в международном движении капитала, и в международных расчётах США сохраняли свои лидирующие позиции, а экономическая модель Соединённых Штатов продемонстрировала способность противостоять внешнеэкономическим угрозам.

Экономическая модель и социальная сфера

Нельзя не сказать о реакции американской экономической модели на влияние кризиса в социальной сфере и способности сохранения эффективности социальных институтов.

Высокий уровень экономического развития США обуславливает соответствующий уровень жизни – один из самых высоких в мире. Медианный годовой доход домохозяйства в 2013 г. составил 51,9 тыс. долл. (3-е место в мире), а средний объём накопленных нефинансовых активов домохозяйства (дом, автомобили и т.п.) – 123 тыс. долл. Средняя часовая оплата труда в стране составляет свыше 25 долл., а минимальная – 7,25 долларов.

Вместе с тем по такому показателю, как индекс человеческого развития, оценивающего не только уровень доходов и потребления товаров и услуг на душу населения, но и продолжительность жизни и уровень образования, США занимали в 2013 г. лишь пятое место в мире (после Норвегии, Австралии, Швейцарии и Нидерландов) [10].

В стране достаточно заметна поляризация по доходам: доходы 5% семей с наиболее высокими доходами (в среднем 145 тыс. долл. в год) почти в 7 раз превышают доходы 20% семей с наименьшими доходами. Распределение доходов по 20-ти процентным группам населения также отражает огромное неравенство в доходах – на нижнюю 20-ую процентную группу в 2013 г. приходилось лишь 3,2% совокупных доходов в стране, на верхнюю 20-ую группу – более 51%. При этом 5% населения США получали более 22% всех доходов.

Один из ключевых показателей распределения доходов – коэффициент Джини – в США в 2013 г. составлял 0,476. Это значительно выше, чем в других развитых странах (в Западной Европе, например, он колеблется от 0,25 до 0,35). Более того, дифференциация доходов в самих США в предыдущие годы продолжает расти: в 1997 г. коэффициент Джини в стране был равен 0,408. В результате разрыв в доходах 10% наиболее высокодоходных групп населения и 10% групп с наименьшими доходами возрос за период 1999–2013 г. с 10,4 до 11,5 раз [11, р. 9]

Последний кризис усугубил проблему бедности – с 2007 г. по 2013 г. доля американцев, живущих за чертой бедности, возросла на 1,9 процентных пункта (на 8 млн. человек) и составила 14,5% (45,3 млн. человек) [11, р. 13].

Таким образом, американская модель продемонстрировала значительно более низкие адаптационные возможности в социальной сфере, чем в экономике.

В 2013 г. на государственные программы социального страхования (к ним относится пенсионное страхование, медицинское страхование, страхования на случай безработицы и несчастных случаев, на случай потери кормильца и ряд других видов страхования) и вспомоществования (к ним относятся программы денежной помощи, медицинской и продовольственной помощи, программы помощи в оплате жилья, в получении образования и переквалификации для малоимущих американцев, ветеранов, индейцев, нуждающимся семьям с детьми) было израсходовано 2,3 трлн. долл. (14% ВВП и 61% всех государственных расходов). Число домохозяйств, получавших в начале 2000-х годов финансовую и нефинансовую помощь от государства, составило почти 71 млн., в том числе более 8 млн. домохозяйств получали государственную помощь в виде продовольственных купонов.

Трудоустройство безработных и оказание им содействия по переквалификации и профессиональной ориентации осуществляют государственные биржи труда (службы содействия найму), а также многочисленные частные кадровые агентства. Размер средненедельного пособия по безработице в 2013 г. составлял в среднем по штатам около 314 долл.; максимальный срок выплаты пособия – 6 месяцев [20].

Американская система пенсионного обеспечения отличается многообразием форм, условий финансирования и выплат пособий. Наряду с государственной пенсионной системой федерального уровня в США функционируют накопительные схемы, которые создаются преимущественно в частном секторе экономики, а также на уровне штатов и местных органов власти.

Основой пенсионной системы остаётся Общая федеральная программа государственного пенсионного страхования, принятая в 1935 г. и охватывающая в 2013 г. свыше 95% рабочей силы. Она является источником пенсионного дохода для более 55 млн. американцев. Расходы по этой программе в 2013 г. составили 863 млрд. долл., а среднемесячная пенсия по этой программе составляла в 2013 г. 1,3 тыс. долл. [16]. В рамках пенсионных программ штатов и местных органов власти пенсии получали 7,7 млн. человек. 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 2013 г., в США насчитывалось свыше 720 тыс. частных пенсионных планов, охватывающих около 50% общей численности работников.

Помимо влияния кризисов, одна из наиболее серьёзных социально-экономических проблем США XXI века – демографические изменения в составе населения страны, и, прежде всего, в связи со старением населения. Речь, в частности, идёт о необходимости реформировать систему социального страхования, и в первую очередь пенсионного обеспечения, а также систему социального вспомоществования. Эти системы, выполняющие важные задачи в обеспечении нормального жизненного уровня многих американцев, доказали свою высокую эффективность. Так, только благодаря системе социального страхования доля пожилых американцев в возрасте старше 65 лет, живущих

за чертой бедности, уменьшилась с 1959 по 1997 г. с 35 до 10,5%. Однако уровень пенсионной нагрузки (т.е. соотношение между количеством людей в возрасте 65 лет и старше и американцами в возрасте 16–64 лет) в США постоянно растёт, и, как ожидается, составит к 2050 г. почти 40% по сравнению с 20% в 2010 г., – при сохранении нынешней пенсионной системы станет практически невозможным обеспечить уровень приемлемых доходов для пожилых американцев. Как показывают расчёты, уже к 2018 г. поступления в пенсионный фонд окажутся ниже необходимых пенсионных выплат.

Один из способов решения проблемы – расширение системы частного пенсионного страхования (в настоящее время ею охвачено 49% американцев в возрасте 65 лет и старше). Однако главное направление – это реформирование государственной системы пенсионного обеспечения. В частности, предполагается постепенное увеличение пенсионного возраста с 65 до 67 лет к 2020 г., а также увеличение трудового стажа, необходимого для исчисления полной пенсии, с 35 до 37 лет. Расходы федерального бюджета на пенсионное обеспечение уже в 2015 фин. г. составят 1,2 трлн. долл. (более 19% всех бюджетных расходов) [5].

Всеми видами медицинского страхования в США в 2013 г. было охвачено 271,4 млн. человек, т.е. 86,6% населения. Более 64% застрахованных имели частную страховку, по преимуществу предоставленную им работодателем (53,9%). При этом 42 млн. человек (13,4% населения) не имело в 2013 г. никакой страховки [9, р. 3]. Закон, инициированный администрацией президента Б. Обамы, предполагает расширение возможностей для получения частной страховки многими незастрахованными американцами, поскольку, по сути, обязывает граждан приобретать такую страховку, а страховые компании – снять все ограничения по возрасту и заболеваемости для приобретения страховки.

В сфере медицинских услуг в США действуют две основные государственные программы – «Медикэр» – программа помощи пожилым, американцам (старше 65 лет) и «Медикейд» – программа помощи малоимущим. «Медикэр» обеспечивала в 2013 г. медицинской помощью 15,6% населения страны, «Медикейд» – 17,3% населения [8, р. 3].

Помимо развитой системы социального страхования в США действует система социального вспомоществования, иначе говоря, помощь малоимущим. В 2014 фин. г. расходы на государственную социальную помощь составили около 400 млрд. долл. Около 60% американских домохозяйств, имевших в 2013 г. доходы ниже прожиточного минимума, получали, по крайней мере, один вид денежной или неденежной помощи.

* * *

Проделанный анализ свидетельствует в целом о высокой эффективности американской экономической модели, о её способности адаптироваться к меняющимся реальностям, в том числе и к последствиям экономических кризисов. Значительно хуже обстоит дело с эффективностью экономической модели США в социальной сфере. Будучи изначально ориентирована на высокие экономические результаты, а не на развитие социального государства и на достижение более высокой социальной справедливости, американская модель слабее адаптируется к последствиям экономических кризисов в социальной сфере.

Список литературы

1. Лауреаты Нобелевской премии. [*Laureaty Nobelevskoi premii (in Russ) [Nobel prize winners]*] Available at: <http://www.nobeliat.ru/countries.php/> (accessed 14.01.2015).
2. Супян В.Б. США в мировой экономике: перспективы сохранения лидерства. *США ❖ Канада: экономика, политика, культура. 2013. № 7. С. 3-16.* [Supyan V.B. *SShA v mirovoi ekonomike: perspektivy sokhraneniia liderstva* [Supyan V.B. *USA in the World Economy: Prospects for Keeping Leadership*]. *SShA ❖ Kanada, 2013, No. 7, p. 3-16*].
3. Супян В.Б. Экономика США: тенденции и вызовы текущего десятилетия. *США ❖ Канада: экономика, политика, культура. 2014. № 6. С. 3-18.* [Supyan V.B. *Ekonomika SShA: tendentsii i vyzovy tekushchego desiatiletiia* [Supyan V.B. *The U.S. Economy: Trends and Challenges of Current Decade*]. *SShA ❖ Kanada, 2014, No. 6, p. 3-18*].
4. Bureau of Economic Analyses 2014. Available at: <http://www.bea.gov/html> (accessed 15.01.2015).
5. Chantrill Christopher. Government Spending in the USA. Available at: usgovernmentspending.com.
6. The Conference Board. Available at: <http://www.conference-board.org> (accessed 15.01.2015).
7. Economic Freedom of the World. 2014 Annual Report. Washington 2014. 282 p. Available at: <http://www.freetheworld.com/2014/EFW-2014-Post.pdf> (accessed 17.01.2015).
8. Global Funding of R&D. Research Spending to Increase in 2014. 35 p. Available at: http://www.battelle.org/does/tpp/2014.global_rd_funding_forecast.pdf/sfvrsn-4 (accessed 20.01.2015).
9. Health Insurance Coverage in the United States: 2013. U.S. Census Bureau. Washington. 2014. 19 p.
10. Human Development Report 2014. P. 225 ([hdr/undp/sites/default/files/hdr14-report-en1.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en1.pdf)).
11. Income and Poverty in the United States: 2013. US Census Bureau. Washington, 2014. 20 p.
12. International Organization of Migration. United States of America. Available at: <http://www.iom.int/ems/en/sites/iom/home/where-we-work/americas> (accessed 14.01.2015).
13. Muro M., Rothwell J., Andes S., Fikri K., Kulkarni S. What They Are, Where They Are, and Why They Matter. The Brookings Institution. America's Advanced Industries. February 2015. 30 p.
14. National Bureau of Economic Research. US Business Cycle Expansions and Contractions. Available at: <http://www.nber.org/cycles/cyclesmain.html> (accessed 25.01.2015).
15. Small Business Profiles for the States and Territories Small Business Administration. June 2014. Available at: <http://www.sba.gov/advocacy/small-business-profiles-states-and-territories-2014> (accessed 02.02.2015).
16. Social Security. Official Social Security Website Press Office. Available at: <http://www.ssa.gov/> (accessed 03.02.2015).
17. The Statistical Postal. Available at: www.statista.com/statistics/263591/gross-domestic-product-gdp-of-the-united-states (accessed 24.01.2015).
18. U.S. National Debt Clock: Real Time. Available at: <http://www.usdebtclock.org/2015/html> (accessed 27.01.2015).

19. United States Census Bureau. US Population Projections: 2014-2060. Projections of the Population by Sex, Race and Hispanic Origin for the United States: 2015 to 2060 (NP2012-T4) Table 4, December 2012. Available at: www.census.gov/newsroom/press-releases/2014/cb14-tps86.html (accessed 27.01.2015).
20. U.S. Department of Labor. Available at: <http://www.dol.gov/unemployment-insurance> (accessed 15.01.2015).
21. Women in the Labor Force: a Databook BLS Reports, December 2014. 107 p. Available at: www.bls.gov (accessed 16.01.2015).
22. World Trade Organization / International Trade Statistics 2014. 164 p. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_toc_e.htm (accessed 01.02.2015).

American Economic Model: Distinctive Characteristics and Efficiency at the Beginning of 21st Century

(SShA ❖ *Kanada Journal*, 2015, No. 7, p. 3-25)

Received 17.02.2015.

SUPYAN Victor Borisovich, Institute of USA and Canada Studies, Russian Academy of Sciences (ISKRAN), 2/3 Khleby per., Moscow, 123995, Russian Federation (vsupyan@yahoo.com).

Acknowledgments. The article has been supported by a grant of Russian Human Science Foundation (project No. 15-37-11121 «a(tz)).

*The article analyses the principal characteristics and peculiarities of the U.S. economic model and their evolution in the beginning of the XXI century. The author formulates the definition of “country’s economic model”, emphasizes the distinctions of American model from the economic models of other countries. The article considers the role and significance of the U.S. economic model in overcoming the 2008-2009 crises and in economic and social development. **Keywords:** economic model, economic policy, government regulation, entrepreneurship, forms of business, human potential, innovative potential, economic growth, economic cycle, international investment position, trade balance, living standards, human development index, social insurance, health insurance.*

About the author:

SUPYAN Victor Borisovich, Doctor Sci. (Economy), vice-director, Department of Economics.