

Экономика США на выходе из кризиса: отраслевая перспектива

Рей А. И.

Статья посвящена анализу особенностей отраслевой динамики и «узким местам» американской экономики как в настоящем, так и в будущем.

Будущее мировой экономики во многом зависит от пути, которым двинется по окончании кризиса экономика США. Характеристика этой дороги основывается на четырёх элементах:

- оценке текущей ситуации;
- разборе отраслевых особенностей динамики хозяйственных процессов;
- анализе ограничений и «узких мест», ограничивающих экономический рост;
- перечислении и приоритизации рисков и угроз, способных дестабилизировать сами основы экономического роста через финансовую систему или ликвидацию конкурентного преимущества американских фирм.

Такой подход, собственно говоря, и обусловил структуру настоящей работы.

Макроэкономическая ситуация

Выход Соединённых Штатов из кризиса представляет собой движение по узкому уступу, и если не «над пропастью во ржи», то, по крайней мере, над вязкой и липкой трясиной стагнации. Для того, чтобы убедиться в этом, необходимо взглянуть на составляющие прироста реального ВВП в первом квартале 2010 года¹ (с поправкой на сезонность, в пересчете на год):

- темпы прироста ВВП в реальном исчислении — 3,0%, из них прирост складских запасов товарно-материальных ценностей — 1,65%, в том числе:
 - прирост запасов автомобилей в дилерской сети — 0,87
 - складские запасы в производстве товаров текущего потребления — 0,44
 - оптовые запасы товаров длительного пользования — 0,38

- запасы ТМЦ в производстве товаров длительного пользования — 0,29
- оптовые запасы товаров текущего потребления — 0,23
- расходы домашних хозяйств на товары длительного пользования — 0,85%, в том числе:
 - игрушки — 0,31
 - мебель и домашние электроприборы — 0,25
 - прочие товары (особенно чемоданы, сумки и ювелирные украшения) — 0,29
- расходы домашних хозяйств на услуги — 0,83%, в том числе:
 - медицинское обслуживание — 0,27
 - рестораны и отели — 0,26
 - квартплата и тарифы — 0,17
- инвестиции предприятий в оборудование и программное обеспечение — 0,78%, в том числе:
 - программное обеспечение (в частности, ОС Windows 7) — 0,23
 - транспорт (обновление парка легковых автомашин) — 0,17
 - прочее оборудование (в т.ч. буровое и горнодобывающее²) — 0,30
- текущее потребление домашних хозяйств — 0,62%, в том числе:
 - одежда и обувь — 0,27

За исключением третьего и (частично) четвертого кварталов 2009 года, когда экономику США поддержали чрезвычайные государственные расходы по закону ARRA (American Recovery and Reinvestment Act) 2009 года, на макроэкономическую конъюнктуру тяжелым бременем ложатся негативные тенденции в жилищном и капитальном строительстве. Так, замедляется рост индивидуального строительства, а в строительстве многоквартирных

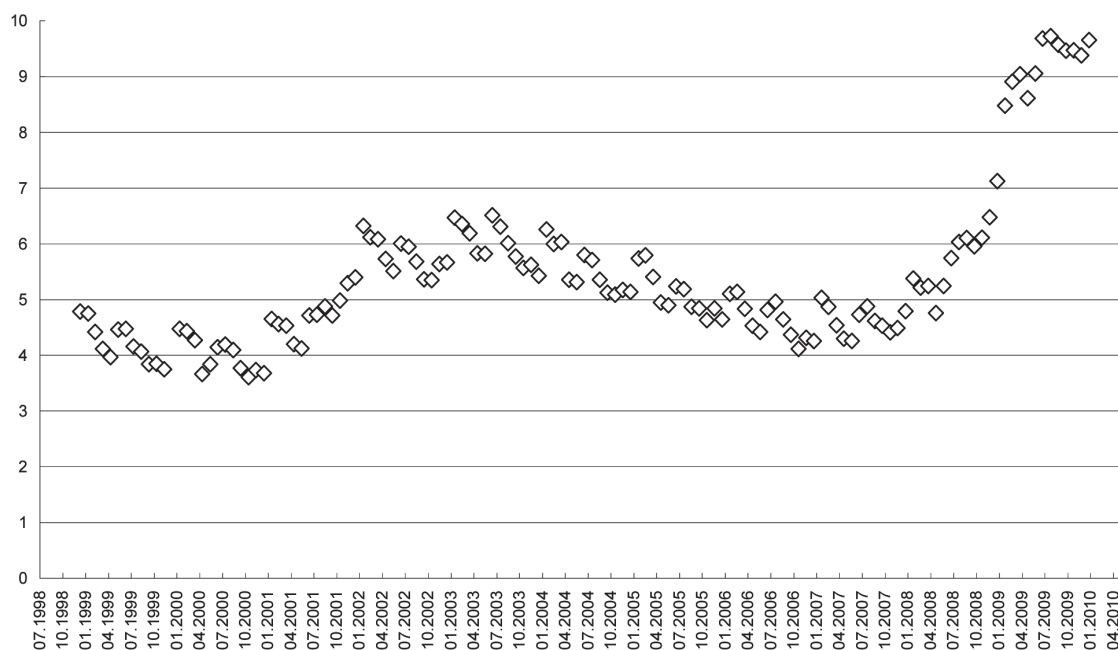
Рей Алексей Игоревич — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института США и Канады РАН

домов продолжается резкий спад, что дает в целом для сектора темп сокращения (в годовом исчислении, с поправкой на сезонность) 11,2 процента³. В капитальном строительстве единственным светлым пятном остается прирост инвестиций в добывающей промышленности (в частности, в добыче нефти и газа).

Наличие в описанной выше картине быстро переходящих и во многом спекулятивных составляющих (таких, как наращивание запасов автомобилей в дилерской сети), а также ограниченные новыми

директивными указаниями Белого дома о восстановлении финансовой дисциплины возможности роста федеральных расходов и сокращение расходов на уровне штатов и муниципальных образований свидетельствуют о недостаточной устойчивости современной экономической ситуации в США и неполном преодолении кризиса. Но, несмотря на высокую безработицу⁴ (см. рис. 1), потребительские расходы в Соединённых Штатах растут, и это главный симптом переключения с режима рецессии на следующую фазу экономического цикла.

Рисунок 1. Уровень безработицы (без поправки на сезонность)



Рассчитано по: Bureau of Labor Statistics, Current Population Survey 03.2010

МВФ и Всемирный банк полагают, что высокий уровень безработицы может сдвинуть вверх равновесную безработицу в экономике США и сократить долгосрочный потенциальный ВВП⁵. Не отрицая полезности этого подхода, необходимо подчеркнуть, что в экономике, ориентированной на сферу услуг, многие рабочие места, особенно в финансовой сфере, не столько создают добавленную стоимость, сколько её перераспределяют и потребляют. Кроме того, долгосрочное равновесие в динамической хозяйственной системе есть нечто трудно осязаемое. Если государственная поддержка (в 2009–2011 гг. оцениваемая в пять процентов валового внутреннего продукта) и удачная обстановка на небольшом числе рынков в состоянии создать эффективный спрос и позитивные ожидания инвесторов, безработица может быстро вернуться к прежним

показателям — в два раза меньше, чем сейчас. Эта дискуссия выводит нас к следующей части анализа. Чем будет определяться эффективный спрос в 2010-е годы?

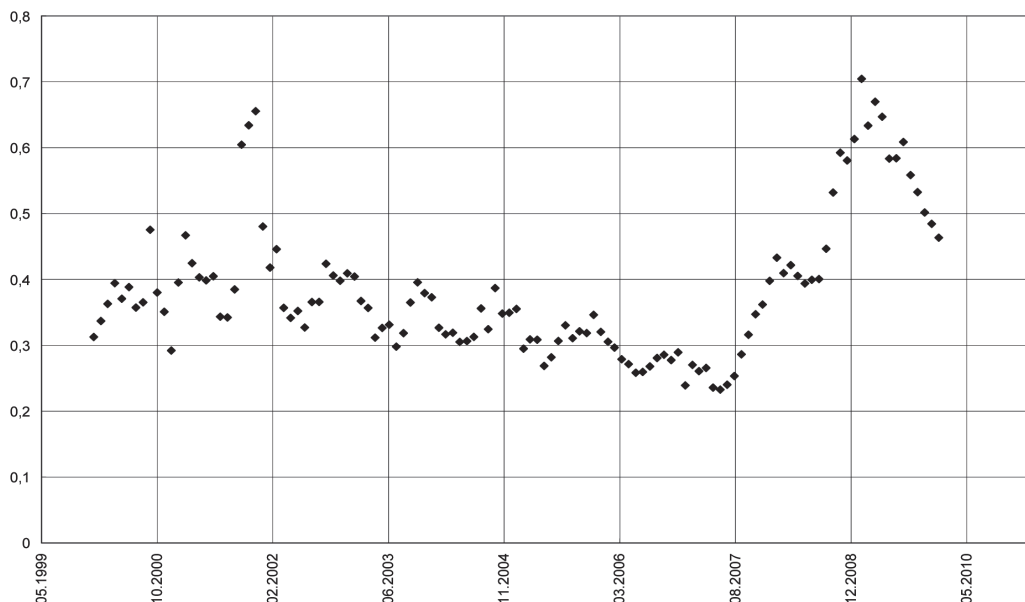
Возможности для послекризисной эволюции отраслевой структуры

Как обычно, в период рецессии резко возрастает степень неопределенности как в краткосрочных, так и в среднесрочных прогнозах (см. рис. 2), причем растет не только разброс оценок, но и их систематическое отклонение от фактических значений. Непропорционально по сравнению с повышательной фазой цикла увеличивается «угол раствора» конуса прогнозов — коэффициент зависимости ошибки прогноза от горизонта прогнозирования.

Для того, чтобы преодолеть объективно присутствующий экономике, находящейся в состоянии смены режимов развития, барьер неопределенности, необходимо, прежде всего, дать качественный анализ тех

факторов, которые вызывают систематическую погрешность прогнозирования. Представляется, что самым важным из них является изменение от одного экономического цикла к другому отраслевой структуры, а если

Рисунок 2. Дисперсия консенсусных годовых прогнозов ВВП стран «группы семи»



Источник: IMF World Economic Outlook, April 2010, Fig.3.12.

точнее — того набора рынков конечной продукции, которые обеспечивают наибольший (по сравнению с остальными) вклад в прирост совокупного спроса. В 1980-е гг. в США это были рынки вооружения и военной техники, а также микроэлектронной продукции. В 1990-е гг. — рынки товаров и услуг так называемой «новой экономики». С 2002 по 2006 гг., т.е. в период подъема, предшествовавшего нынешнему финансово-экономическому кризису, рост американской экономики шел за счет бума жилищного строительства.

Каким будет новый экономический цикл с точки зрения рынка-«локомотива»? От этого зависят следующие показатели:

- потенциальный объем спроса внутри страны, на экспортных рынках и на рынках инофилиалов;
- «вторичный» спрос в отраслях-поставщиках (для национального и транснационального производства);
- соотношение между добавленной стоимостью, обеспечиваемой импортом и отечественными поставками сырья и комплектующих (частично);
- спрос, порожденный дополнительной занятостью (за счет эффекта кейнсианского мультипликатора);

— темпы отрыва ожиданий инвесторов от рыночной динамики (это определяет момент перехода к следующей рецессии).

Новые рынки «вызревают» в результате достаточно длительного процесса под влиянием экзогенных факторов — например, научно-технического прогресса, смены приоритетов государственных расходов, расширения человеческих потребностей. В современных условиях осложняющим фактором является транснационализация производства. С одной стороны, она дает Соединённым Штатам Америки возможность получать выгоды от роста прибылей в отраслях, основной центр тяжести которых смещён в КНР, Бразилию, Мексику и другие новые индустриальные страны. С другой стороны, она же значительно сужает круг рынков, на которых США могут поддерживать прибыльное производство внутри страны.

Критерием отрасли — «локомотива» является генерация высокой массы прибыли, с относительно высокой нормой прибыли и доминированием на глобальном рынке или участием в мировой олигополии. Весьма желательна малая концентрация на стороне потребителей (речь идёт либо о спросе домашних хозяйств, либо о товарах, занимающих незначительную долю расходов бизнеса, особенно малого и среднего). Для отрасли — «локомотива» также желательна высокая

занятость как в самой отрасли, так и в кластере поддерживающих её производств (так, например, у оптовых компаний масса прибыли высокая, но малая занятость не позволяет запустить механизм кейнсианского мультипликатора).

В табл. 1 представлены варианты ключевых компонентов послекризисной отраслевой структуры.

На традиционных рынках США динамика даже в период кризиса была неодинаковой; разным представляется и выход из него. Если автомобильная индустрия испытала падение на 50% по сравнению с

уровнем 2005 года (см. рис. 3, без учета сезонности), то в гражданском авиастроении (рис. 4) ситуация относительно стабильна. Хотя мы можем ожидать как роста продаж автомобилей, так и подъема на рынке пассажирских авиаперевозок с окончанием рецессии, обновление авиапарка имеет большую инерционную составляющую, а также сильную зависимость от появления и исправления дефектов в новых образцах магистральных лайнеров компании Boeing. Для американских автогигантов Ford и General Motors роль козырной карты скорее будет

Таблица 1. Отрасли — возможные «локомотивы» экономического роста

Рынок	Потенциальный объем спроса		Зарубежная конкуренция		Примечание
	внутреннего	внешнего	Число конкурентов	Интенсивность	
Традиционные:					
Автомобильный	Средний	Высокий (КНР)	Высокое	Низкая	
Авиационный	Высокий	Высокий	Низкое	Низкая	
Жилищный	Средний	—	Высокое	Высокая	
Программного обеспечения	Средний	Средний	Высокое	Высокая	*
Фармацевтический	Высокий	Высокий	Среднее	Средняя	**
Новые:					
Энергетический	Высокий	Высокий	Высокое	Высокая	***
Микро- и нанoeлектро-механических устройств	Неизв.	Неизв.	Низкое	Низкая	
Метаматериалов	Низкий	Низкий	Низкое	Низкая	****

Примечания:

* В целом рынок близок к насыщению.

** Рынок зависит от появления новых «звёздных» лекарств и методов лечения. Кроме того, попытки создания спроса фармацевтическими фирмами не всегда успешны.

*** Возможно появление новых технологий, а также расширение ориентации американских компаний на оказание услуг, связанных с топливно-энергетическим комплексом.

**** Метаматериалы обладают свойствами (электромагнитными, механическими, акустическими и пр.), обусловленными искусственно созданной структурой расположения молекул и атомов. Технологии для этого рынка еще не достигли коммерческого уровня.

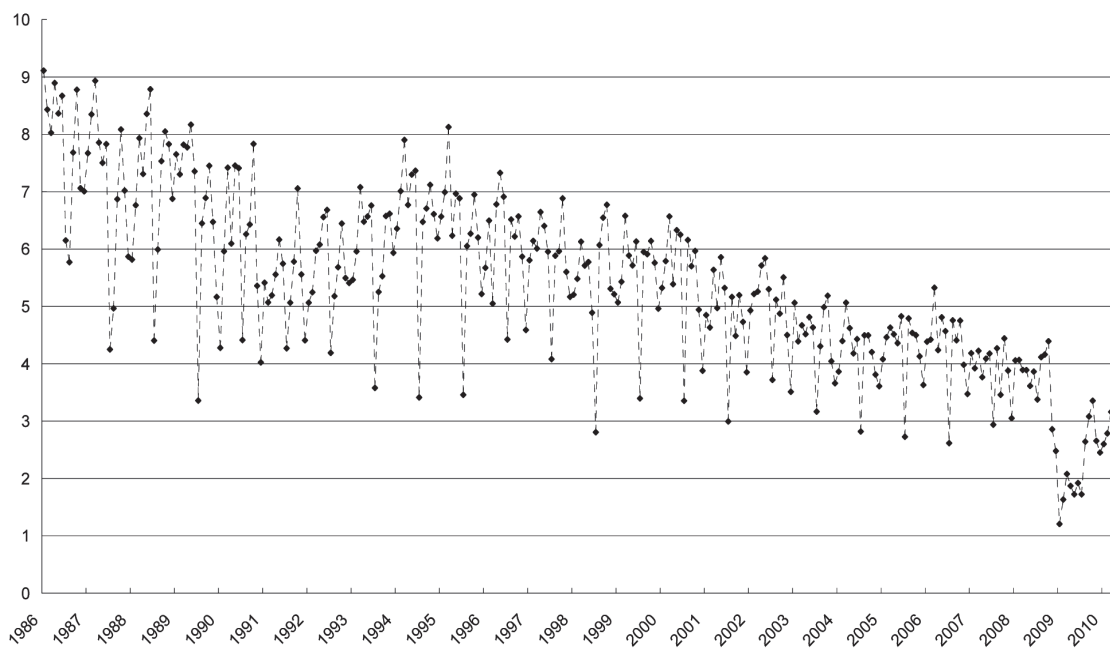
играть не собственно североамериканский рынок, сколько рынок Китайской Народной Республики и темпы прироста заработной платы занятых в промышленности КНР. Как только на территории КНР начнётся массовая автомобилизация, любую ТНК, имеющую присутствие на этом рынке и солидный маркетинговый аппарат, ожидают рост массы прибыли, способной затмить масштабы прибыли в стране происхождения.

Ещё одним существенным, но трудно предсказуемым феноменом в контексте прогнозирования отраслей-лидеров посткризисного восстановления и роста является возможность прибыльной диверсификации каких-либо американских компаний на рынки, не перечисленные выше. Наилучшим (и зачастую единственным) путём для этого служит приобретение бизнеса. В отсутствие статистически надёжных методов для оценивания вероятности и времени совершения дискретных

действий в практически бесконечном пространстве стратегий, какими по своей сути являются слияния и поглощения, мы можем лишь косвенно охарактеризовать условия, при которых это произойдет:

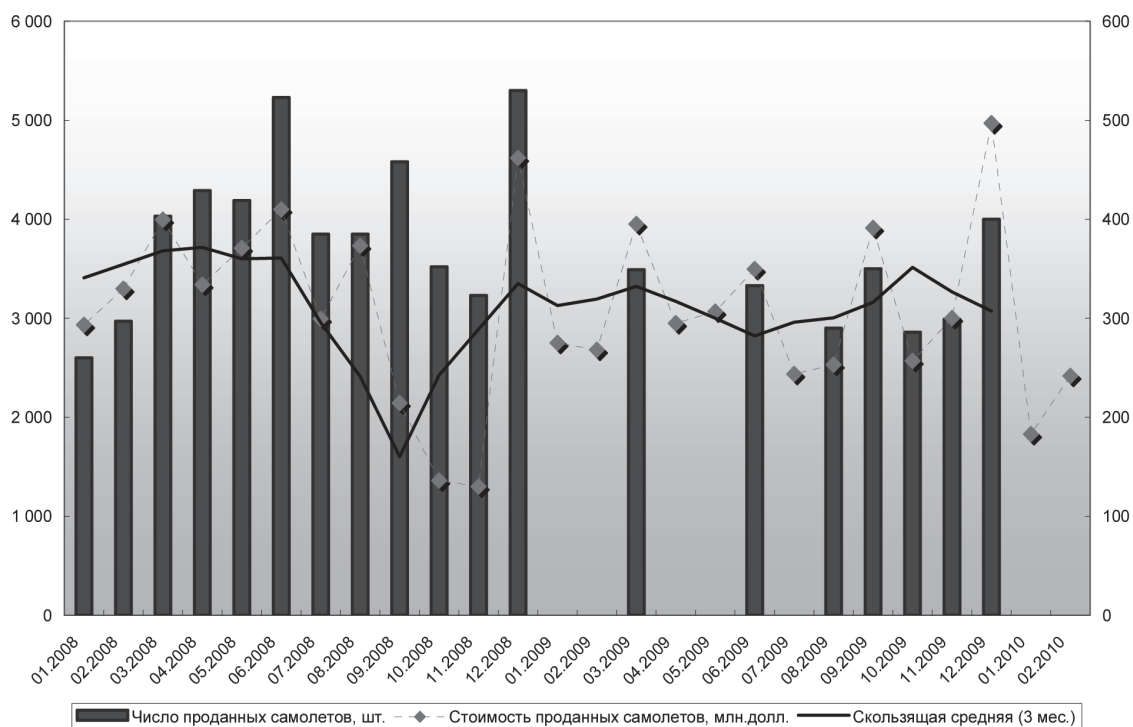
— сравнительное удешевление финансовых ресурсов, доступных для корпораций из США (как заёмных средств, так и собственной прибыли, полученной на других рынках);

Рисунок 3. Сборка автомашин на территории США, млн.шт. (в пересчёте на год, без попр. на сезонность)



Источник: Federal Reserve Board, Statistical Release G.17 (May 2010).

Рисунок 4. Рынок гражданских самолётов



- временные хозяйственно-финансовые трудности у компаний-объектов поглощения (либо вследствие входа рынков в стадию обострения конкурентной борьбы, либо в результате некомпетентности руководства).

Это условие не совсем соответствует наблюдаемой сейчас конкурентной структуре рынков, подавляющее большинство из которых олигополистические, но, тем не менее, может иметь некоторое значение в течение опережающего другие страны подъёма в американской экономике.

Пока речь шла о возможностях для развития, но, кроме них, существуют риски и ограничения, способные даже при благоприятной отраслевой структуре затормозить процесс роста либо «досрочно» (насколько этот термин вообще применим к циклам конъюнктуры) вызвать следующий кризис.

Ресурсные ограничения для роста

Основным ограничением американской экономики, кроме платежеспособного спроса, является энергетическое, причем сразу по нескольким направлениям:

- удешевление электроэнергии и транспортных видов нефтепродуктов имеет кумулятивное воздействие на уровень жизни населения, увеличивая за счет эффекта дохода потребление товаров и услуг;
- сокращение транспортных издержек не только поднимает прибыль американских фирм, но и упрощает дальнейший перенос отдельных звеньев производственного процесса за рубеж;
- ввиду неизбежного глобального потепления усиливается давление на уровне как федерального правительства, так и отдельных штатов (Калифорния) и региональных инициатив (Western Climate Initiative — 7 штатов США и 4 канадских провинции, Regional Greenhouse Gas Initiative — 10 штатов северо-востока США, Midwestern Greenhouse Gas Reduction Accord — 6 штатов США и 1 провинция Канады) с тем, чтобы ограничить и сократить на 10–15 процентов к 2015–2018 гг. выбросы углекислого газа — этот процесс приведет к росту инвестиционных расходов генерирующих компаний на "чистые" методы выработки электроэнергии;
- рост содержания серы в нефти, поступающей на американские нефтеперерабатывающие заводы, заставляет отвлекать все больше природного газа на десульфуризацию сырья, уменьшая прибыль и повышая цену нефтепродуктов, и одновременно увеличивая энергоёмкость продукции.

Стоит отметить, что за 1999–2009 гг. в жилищном секторе Соединённых Штатов потребление энергии выросло на 23% (в том числе из-за возросшей потребности в кондиционировании при смещении населения на юг страны, и высоких показателей владения домашней электроникой). Вместе с тем,

кроме экономических, в американских правительственных кругах в ходу и политические обоснования значимости энергетических ограничений для США. В этом смысле курс администраций Дж.Буша-мл. и Барака Хуссейна Обамы⁶ похож. США хотят следующего:

- во-первых, не зависеть энергетически напрямую от соперников Америки;
- во-вторых, подорвать экономику стран-врагов Америки;
- в-третьих, замедлить глобальное потепление.

Последний ориентир в администрации Барака Обамы получил, конечно, больший акцент, в том числе с принятием таких документов, как "Национальная политика топливной эффективности" и других, но основы для энергетической независимости США были заложены ещё до него. Вашингтонская бюрократия, опираясь на несколько готовых к коммерциализации и ещё большее число перспективных энерготехнологий, финансирует их внедрение независимо от того, каким именно образом будут разрабатываться выходящие сейчас на первый план сланцевые месторождения природного газа с низкой проницаемостью и некоторые другие нетрадиционные месторождения углеводородов. Среди этих технологий:

- атомные электростанции;
- «чистый уголь» (комбинированный цикл газификации, закачка CO₂ под землю);
- «традиционные» альтернативные источники (маргинальные даже с налоговыми льготами⁷);
- биотопливо, получаемое из водорослей (в дополнение к уже широко используемому этиловому спирту и биодизельному топливу);
- ветровые электростанции на аэростатах с микроволновой передачей электроэнергии, и т.п.

Если бы речь шла о сугубо хозяйственных и даже экологических вопросах, можно было ожидать медленной и далеко не всегда успешной деятельности государства. Но для федеральных властей, традиционно (как и во всех других странах) реагирующих на удары молнии, а не на приближение грозы, такими «молниями», закрепившими в сознании императив защиты Америки от роста амбиций стран-экспортёров энергоносителей, стали беспрецедентно высокие цены на нефть. Инерционность этого восприятия гарантирует выделение финансирования, по меньшей мере, до следующей администрации, несмотря на ряд мероприятий по укреплению бюджетной дисциплины. Наличие же большого числа технологий увеличивает шансы на то, что хотя бы одна из них (а вероятнее, несколько, принимая во внимание высокую степень их готовности) окажется коммерческим успехом.

Если Соединённые Штаты создадут эффективную «новую энергетику» и снизят цены на электроэнергию⁸, может возникнуть интересная ситуация, при которой ряду энергоёмких отраслей будет выгодно перенести производство *обратно*

на территорию США. Этот сценарий приведёт к увеличению темпов роста американской экономики. Если «новая энергетика» не появится (например, при низких ценах на нефть, что уничтожает стимулы для перемен), Америке в среднесрочной перспективе, по видимости, намного хуже не станет. Вместе с тем в долгосрочном периоде (что не относится к предмету настоящей работы) возрастет риск затопления побережья Мексиканского залива и низменных частей Атлантического побережья, несущего с собой очень крупные издержки для экономики и американского общества. Неопределённость экономико-климатических прогнозов не позволяет нам утверждать по этому поводу что-либо конкретное.

Финансовые риски

В отличие от климатических рисков, в финансовой сфере США имеют перед собой вполне чёткую угрозу экономическому росту и стабильности. Несмотря на реформу финансового регулирования, на которую Барак Обама направил свою политическую волю вслед за реформой здравоохранения, там не ликвидируется несколько существенных прогнор. На эти лакуны, среди прочего, было обращено внимание американских регулирующих инстанций после проверки США по программе Financial Sector Assessment Program Международным валютным фондом в октябре-ноябре 2009 года⁹. В частности, было подчёркнуто следующее (приводим те наблюдения, которые не нивелируются полностью реформой — Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010):

- в финансовой системе США институты продолжают иметь возможность выбора регулирующей инстанции путём перерегистрации в наиболее удобной форме (т.н. charter conversion);
- с 2006 по 2009 год не было сделано практически ничего для устранения замечаний FATF по предотвращению инсайдерских злоупотреблений (кроме требований по отчётности по подозрительным сделкам);
- ключевые противоречия между бухгалтерскими принципами GAAP и потребностью в прогнозировании убытков и оценке рисков не разрешены.

Кроме того, от себя стоит добавить, что реформа не содержит полной отмены закона Грэмма-Лича-Блайли, создавшего предпосылки для ипотечного кризиса, не ликвидирует «многоголосье» регулирующих органов, оставляет существовать и дальше неэффективного регулятора хедж-фондов — Комиссию по торговле товарными фьючерсами, добавляет вместо старых исключений из правил о регистрации хедж-фондов новые, и не включает полномасштабной программы борьбы с оффшорами.

В законе нет, да и не может быть, положений о том, как заставить руководителей финансовых учреждений относиться с большей осторожностью к размещению активов. Но до тех пор, пока этого не произойдет, американская финансовая система, не попавшая под эффективный пруденциальный надзор даже в результате реформы, обречена на следующий финансовый кризис, который, стоит надеяться, будет менее глубоким из-за развития системы раннего предупреждения и мониторинга системных рисков и дополнительных полномочий федеральных регуляторов.

Угрозы бизнес-модели американских корпораций

Бизнес никогда не был дорогой с односторонним движением, и все те приёмы, которыми пользовались компании из США для завоевания доминирующих позиций на мировых рынках, могут быть применены и против них самих. Сегодня для американской фирмы основой доминирования является контроль над каналами сбыта (рис. 5).

Большинство производственных операций, за очень небольшими исключениями, без особых проблем могут быть переданы за рубеж, сторонним компаниям или собственным филиалам¹¹. Это же относится и к разработке товара, «сбрасываемой» в страны с высоко квалифицированными инженерно-техническими и научными работниками, но более низкой оплатой труда. В то же время сбыт, проведение ценовой, рекламной политики продолжают приносить прибыль тогда, когда все остальные функции переведены субподрядчикам. Контроль над сбытом обеспечивается следующими средствами:

- рекламные агентства;
- средства массовой информации;
- взятки розничным торговым сетям¹²;
- лоббирование и взятки при государственных закупках в стране происхождения и за рубежом;
- финансирование дилерской и сервисной сети;
- кредитование потребителей.

Для потенциальных конкурентов американских компаний из перечисленного труднее всего построить дилерскую и сервисную сеть. Достаточно длительное время также может потребоваться для коррупционного пути «перетягивания» спроса (пока на место прежних чиновников не придут другие). Захват остальных средств контроля сбыта увязан с выделением денег в больших масштабах, что диктует необходимость вовлечения банков в финансирование этого процесса. Так как нет уверенности в успешном исходе передела рыночных долей, банку обычно легче и проще финансировать существующих монополистов. Лишь банки под сильным давлением государства или принадлежащие тому же владельцу, что и потенциальный конкурент, станут участвовать

Рисунок 5.



в этой деятельности. По крайней мере, это ограничение значительно сужает список потенциальных конкурентов, которые смогут после восстановления мировой финансовой системы попытаться счастья в этом рискованном деле.

Следует пояснить, что эти потенциальные конкуренты не появляются из вакуума и не вырастают из малого бизнеса. Мы говорим о той ситуации, когда из производственных и научных подразделений американских фирм в Китае, Индии, Бразилии могут отпочковаться коллективы, недовольные тем, что большая часть прибыли от их работы проходит мимо них, способные найти финансирование и государственную поддержку и располагающие квалифицированными управленческими кадрами. Вторая альтернатива — диверсификация крупных концернов в этих же странах в новые отрасли, сопряженная с тем же отпочкованием групп ключевых специалистов из филиалов ТНК США или других государств, поскольку без неявного знания, которым они обладают в своей области, выход на новые рынки бесперспективен. С микроэкономической точки зрения, чтобы стать прибыльной, эта стратегия должна опираться на возрастающую отдачу от масштабов, дабы не олигополия, а (временная по историческим меркам) монополия была равновесной структурой отрасли.

Вышеназванные факторы, как можно полагать, достаточно четко показывают, что прогнозирование

подобного стечения обстоятельств и волевого решения одного или нескольких индивидов находится за пределами возможного. Мы можем только сформулировать эти факторы и регулярно оценивать степень риска, которому подвергаются американские корпорации, слишком полагающиеся на транснационализацию производственной и лабораторной составляющих своей структуры, а также с некоторым запозданием отмечать наличие или отсутствие попыток перехода иностранных конкурентов на рынки — «вотчину» фирм из США.

Заключение

Американская экономика находится на самом начальном этапе восстановления, и фронт его слишком узок, чтобы считать выход из рецессии устойчивым. В последующие годы Соединённые Штаты могут получить как прибыльные сегменты для дальнейшего роста, так и неприятные «подарки» в виде энергетических ограничений, возврата финансовой нестабильности, а также потери доминирования на одном или нескольких массовых рынках.

Summary: The article deals with features of sectoral growth and weak points of US economy. The analysis focuses on current and future situation

Ключевые слова	Keywords
США, макроэкономическая ситуация, отраслевая структура ВВП, макроэкономические риски	US, macroeconomic situation, GDP sectoral structure, macroeconomic risks

Примечания

1. Survey of Current Business, June 2010. Table 1.5.2. Представленные данные являются результатом второго раунда оценки ВВП (из трех). Дополнительные расчеты по: Op.cit., Table 5.6.5B.
2. Во втором квартале 2010 года на эту часть ВВП будет оказывать влияние введенный после катастрофы Deepwater Horizon мораторий на глубоководное бурение.
3. Ibid., Table 5.3.1.
4. Исключая хронически застойные муниципалитеты Пуэрто-Рико, самая высокая безработица в стране наблюдается вдоль границы с Мексикой — графство Империял, шт. Калифорния (27,9% в апреле 2010 года) и графство Юма, шт. Аризона (24,4%). Данные Бюро статистики труда (URL: <http://www.bls.gov/lau/laucntycur14.txt>).
5. IMF World Economic Outlook April 2010.
6. US National Security Strategy 2010: "Мы должны разработать чистые источники энергии, которые могут дать импульс новой промышленности, устранить зависимость от иностранной нефти и сохранить нашу планету" (перевод мой — А.Р.).
7. В штате Мэн, например, недостаточность генерирующих мощностей на альтернативных источниках энергии заставляет легислатуру идти на зачет мощностей, находящихся во владении местных общин и муниципалитетов, из расчета 1,5 кВт для законодательного норматива возобновляемой энергии за каждый киловатт реальной установленной мощности. Очевидно, что с таким же успехом можно объявить единственный ветрогенератор представляющим для законодательства несколько гигаватт установленной мощности только потому, что им владеет фермерский кооператив.
8. Одно из другого не следует, учитывая отличный от единицы коэффициент передачи экономии на себестоимости в цену для потребителей.
9. Источники: IMF Country Reports 10/120–10/130. International Monetary Fund, Wash. D.C. May 2010.
10. IMF Country Report 10/121. Financial Sector Assessment Program: United States of America. Basel core principles for effective banking supervision (BCP). Detailed assessment of observance. International Monetary Fund, Wash. D.C. May 2010. 123 p.
11. Так, производство самолёта Boeing 787 Dreamliner распределено между США, Италией и Японией.
12. Так называемые slotting fees (slotting allowances), и другие побочные платежи. См., например, Slotting Allowances in the Retail Grocery Industry: Selected Case Studies in Five Product Categories. FTC Staff Study. US Federal Trade Commission, Wash., D.C., Nov. 2003. 119 p.