

УДК 338

Опыт преодоления последствий Великой рецессии (2007-2009 гг.) в США в аспекте создания рабочих мест посредством региональной экономической политики**Попов Г.Г.**

Кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник АО «НИИ “Полнос” имени М.Ф. Стельмаха» (Москва), старший научный сотрудник Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Хуснулин Р.К.

Кандидат педагогических наук, доцент Научно-образовательного центра «Урбанистика» Московского архитектурного института (государственной академии)



Авторы рассматривают в статье региональную экономическую политику в США в период рецессии 2007-2009 гг. и немного позднее в ракурсе борьбы американских властей с безработицей. В работе ставится вопрос об эффективности региональной политики в США. Авторы рассмотрели ряд примеров американской региональной экономической политики в интересующий их период. Статья может представлять интерес как для специалистов, интересующихся экономикой США, так и для студентов и аспирантов ряда экономических специальностей.

Ключевые слова: рецессия 2007-2009 гг., экономический рост, региональная экономическая политики, экономика США, занятость

Опыт региональной экономической политики в США, как набора инструментов для борьбы с безработицей, должен быть достаточно интересен для России, поскольку США и РФ являются федерациями с большими территориями, многочисленным населением и очень неравномерно развитыми регионами. Обе страны слабо интегрированы в международные экономические союзы, что исключает сильное влияние именно этих структур на их экономики, что принципиально отличает США и Россию от стран ЕС. Россия, как и США, страдает от негативных последствий глобализации примерно по одним и тем же направлениям, главное из которых – безработица, созданная в значительной степени давлением дешевого импорта.

Мы выбрали для анализа опыт Великой рецессии, поскольку именно в этот хронологический период США не испытывали особо сильно последствия структурных трансформаций, вызванных гло-

бальными политическими процессами. В 1990-е гг. американская экономика находилась на подъеме во многом благодаря крушению социалистического блока в Европе и ослаблению позиций левых в Азии, даже в Китае полным ходом шли рыночные реформы. Нынешний кризис в США вызван пандемией коронавируса, являясь по своей природе неэкономическим. Нам в этой связи интересен пример классической рецессии в условиях отсутствия вызванных политикой структурных сдвигов.

Безработица в условиях глобального экономического кризиса 2007-2009 гг. снова актуализировалась для России. Процесс импортозамещения, вызванный политическим кризисом в отношениях России с Западом, является структурным изменением, но рано или поздно российская экономика перейдет в состояние нормальной интеграции в мировую экономику, пусть и без того активного сотрудничества с Евросоюзом, каким оно было до 2014 г. В этой

связи опыт преодоления последствий глобального кризиса 2007-2009 гг. в любой национальной экономике является для нашего общества полезным к изучению. Целью настоящей статьи является показать, как региональная политика в США повлияла на создание рабочих мест в конце 2000-х – начале 2010 гг. В связи с целью работы мы имеем несколько задач: 1) рассмотреть общую тенденцию с созданием рабочих мест и ростом оплаты труда в США в интересующее нас время, 2) выявить значение региональной политики как средства создания новых рабочих мест, 3) рассмотреть примеры проведения региональной экономической политики. В работе применены методы нормативного анализа и компаративистики. Информационной базой исследования послужили работы американских ученых по региональной экономике США.

Нехватка рабочих мест – это явление, которое началось не только с Великой рецессии 2007-2009 гг. и сложного медленного восстановления, оно было характерной чертой американской экономики для всего начала XXI в. В период 2000-2007 гг. наблюдался самый низкий показатель создания рабочих мест, начиная по крайней мере с 1939 г. Для каждого года в период 2010-2013 гг. средняя оплата труда и показатель создания новых рабочих мест были отрицательными, когда рост населения почти в четыре раза опережал увеличение оплаты труда на протяжении периода 2000-2013 гг.

Существуют меры федеральной фискальной и денежно-кредитной политики, которые помогают увеличить количество новых рабочих мест. Тем не менее вместо федеральных усилий государственные и муниципальные чиновники США активно содействовали созданию рабочих мест с помощью множества схем, включая кластерную политику, налоговые льготы и субсидии. В то время как точные официальные статистические данные трудно получить, неофициальные данные свидетельствуют о том, что усилия штатов и местных властей по привлечению бизнеса щедрыми стимулами переросли к концу 2000-х гг. в лихорадочную стадию. Отличительной особенностью таких усилий является то, что правительства все более склонны предлагать эти стимулы отдельным фирмам или отраслям в отличие от общего снижения налогов на бизнес во всей экономике, в первом случае чиновники «выбирают победителей», в то время как во втором – рынки и относительные сравнительные преимущества определяют положение бизнеса. Государственные и муниципальные американские чиновники оправдывают такой «выбор победителей», как способ противостоять конкуренции в соседних юрисдикциях и как средство сделать свой регион более конкурентоспособным.

Как правило, экономисты выступают против «выбора победителей» субъектами власти и вместо этого

выступают за конкуренцию между штатами и регионами в целях содействия улучшению предоставления государственных услуг при низком налоговом бремени. Одним из исключений является пример, приведенный в работе Г. Дюрантона [1]. Будучи достаточно критичным к кластерной политике, Г. Дюрантон утверждал, что конкуренция в области налогов и субсидий для отдельных фирм имеет смысл для повышения экономической эффективности, поскольку она способствует конкуренции между юрисдикциями. Другие специалисты были настроены весьма скептически. Вслед за М. Партриджем и М. Олфертом [2] большинство экономистов утверждает, что выбор победителей неэффективен, указывая на огромные требования к информации для политиков и сотрудников по экономическому развитию, которых не хватает даже самым подготовленным финансовым аналитикам. М. Патридж и М. Олферт далее описывают проблемы принципала-агента, в которых избиратели могут не до конца понимать издержки, которые часто скрыты, даже когда политики указывают на предполагаемые выгоды. Еще одна проблема, выявленная экономистами, заключается в том, что целевые субсидии и налоговое стимулирование создают культуру стремления к получению ренты, вытесняя культуру предпринимательства, в которой «политики по сбору урожая» или «чиновники по экономическому развитию» превалируют над инновациями и повышением производительности. Этот поиск ренты следует схеме, согласно которой «неудачники» знают, как выбирать правительства и/или выбирать их политику [3].

Учитывая острую потребность в создании рабочих мест в муниципальных образованиях, что должны делать политики? Они должны использовать фактические данные для поддержки своей политики экономического развития.

Принципы региональной политики в США

Нынешнее состояние федеральной и региональной политики экономического развития в значительной степени зависит от использования масштабных налоговых льгот и субсидий для привлечения бизнеса. Это может быть связано с привлечением одной фирмы или целой отрасли, причем последнее в основном осуществляется за счет организации кластеров. Что касается случая с одной фирмой, то нетрудно найти примеры того, как правительства предоставляли крупные субсидии ради создания рабочих мест. Возьмем в качестве примера этиленовый крекер «*Shell Dutch Oil*», предложенный для строительства на юго-западе Пенсильвании, недалеко от границ Огайо и Западной Вирджинии. Этиленовый крекер преобразует определенные жидкие природные газы в этилен, являющийся ключевым сырьем в нефтехимии. Можно увидеть основные косвенные выгоды от работы в цепочке поставок. Были также надежды на то, что крекер сможет обеспечить новую нефтехимическую промышленность, использующую

химическое сырье. Конечно, одним из ограничений является то, что новый энергетический регион, такой как Пенсильвания, может импортировать много энергетического сырья из Юго-Запада с давно налаженными цепочками поставок, снижающими локальный мультипликативный эффект. Аналогичным образом побережье Мексиканского залива является родным домом для давно сложившейся нефтехимической промышленности, для которой может быть значительно дешевле транспортировать продукцию Пенсильвании в залив, чем строить новую нефтехимическую промышленность поблизости. Таким образом, прогнозы о том, что рядом с крекером возникнет целая новая индустрия, казались нереалистичными.

Штаты Огайо, Пенсильвания и Западная Вирджиния упорно боролись за завод компании Шелл (*Shell*), и Пенсильвания выиграла конкурс. Пенсильвания предложила Шелл (*Shell*) 1,65 млрд долл. в виде льгот и субсидий для завода, на котором, как ожидалось, будет постоянно работать 400 рабочих. То есть Шелл (*Shell*) должна была получать 4,125 млн долл. за работу в течение срока действия соглашения [4]. Ключевой причиной щедрой субсидии Пенсильвании была надежда на (временные) рабочие места в строительстве и другие дополнительные рабочие места в цепочке поставок. Конечно, учитывая предполагаемое местоположение завода, большая часть его рабочей силы, поставщиков и клиентов вполне могли быть выходцами из соседних штатов Огайо и Западная Вирджиния, что существенно снижало ожидаемые выгоды для Пенсильвании. Еще одно соображение, которое часто не обсуждается в связи с такими схемами стимулирования, заключается в том, что фирма может выбрать размещение производственных мощностей в определенном месте без субсидий или других стимулов. В этом случае фирма включается в борьбу между штатами за получение большего количества льгот.

Однако в 2012-2013 гг. было неясно, действительно ли *Shell* построит упомянутый выше завод [5]. Это указывает на еще одну проблему с борьбой за льготы от властей штатов, часто возникает значительная шумиха по поводу будущих перспектив роста деятельности, которые впоследствии оказываются чрезмерно оптимистичными. Одним из возможных результатов является проигрыш победителя, когда власти переплачивают фирме за новое местоположение, и как только стимулы выплачиваются, перспективы фирмы и побочные эффекты сильно меняются в негативную для бизнеса сторону. Пример *Shell* подчеркивает некоторые потенциальные проблемы, связанные с применением налоговых льгот для отдельных фирм.

Действительно, требования к знаниям для выбора победителей довольно высоки, особенно с учетом того, что фирмы, получающие налоговые льготы, заинтересованы в предоставлении оптимистичных

прогнозов в поддержку своего дела. Например, давно известно, что даже обученные специалисты по подбору акций ничем не лучше, чем использование широких фондовых индексов при выборе прибыльных фирм [6]. Это говорит о том, что меньшего успеха можно ожидать от политиков и чиновников, ответственных за экономическое развитие регионов, у которых мало опыта в подобных вопросах. Безусловно, политики и чиновники по экономическому развитию должны знать даже больше, чем специалист по подбору акций, потому что им нужно не только выбрать правильную фирму или отрасль, но и знать, будет ли фирма или отрасль процветать в их конкретном регионе. Они также нуждаются в глубоких знаниях о местных межотраслевых связях и косвенном создании рабочих мест, имея в виду, что программы моделирования экономических последствий, как правило, не так точны, как можно было бы предположить, по их ограниченным оценкам. Наконец, государственные и местные должностные лица по экономическому развитию должны понимать другие побочные эффекты, включая роль экономики агломераций или эффекты перегруженности региональных экономических систем, которые могут повлиять на их рост. Только этого последнего пункта было достаточно для Е. Глезера и Дж. Готлиба [7], чтобы скептически относиться к региональной экономической политике развития в целом.

Другой проблемой при привлечении или удержании фирм является альтернативная стоимость льгот и субсидий. Если только новая фирма прямо или косвенно не генерирует значительные доходы, помимо субсидий, расходы на стимулирующий пакет должны покрываться налогоплательщиками или за счет сокращения существующих государственных услуг, что, вероятно, снизит конкурентоспособность местной экономики. Существуют и другие альтернативные издержки, которые часто упускаются из виду. Например, предоставление стимулов для развития нового торгового центра может поставить существующие розничные предприятия рядом с торговым центром в невыгодное конкурентное положение, снижая чистый прирост рабочих мест. Еще одна альтернативная стоимость заключается в том, что налоговые субсидии, как правило, приносят пользу более крупным фирмам, хотя бы потому, что они достаточно велики, чтобы иметь ресурсы для управления финансовыми потоками. Кроме того, политики и чиновники экономического развития могут спросить, почему они должны беспокоиться о помощи небольшим фирмам, которые не могут создавать пиар для властей штатов. Интересно, что стратегии, которые неявно благоприятствуют крупным фирмам, могут привести к снижению роста рабочих мест, поскольку малые предприятия скромно создают непропорционально большое количество рабочих мест в американской экономике [8].

Погоня за инновациями

Вышеизложенное обсуждение было сосредоточено на схемах налогового стимулирования для отдельных фирм. Но как насчет более широких стратегий, направленных на создание целых отраслей промышленности? Или как насчет политики, направленной на создание кластеров фирм, которые, возможно, укрепят межотраслевые связи и их побочные эффекты? Такой интерес к политике кластерного развития восходит к работе Портера [9] и других. Многие из тех же критических замечаний в отношении политики налоговых льгот/субсидий могут быть высказаны в отношении кластерной политики, которая была оценена Г. Дюрантоном [1] среди прочих. Чиновник или политик по экономическому развитию должен не только иметь четкое представление о перспективах фирмы и отрасли, но также иметь глубокое знание основных связей с остальной частью региональной экономики и об обмене знаниями между фирмами в кластере. Очевидно, что для этого требуются знания, подобные знаниям оракула, если цель состоит в том, чтобы поднять экономическое благосостояние региона. По этой причине кластерная политика, как правило, терпит неудачу.

Многие кластерные стратегии направлены на привлечение инновационной или, как говорят в США, «горячей» отрасли с высокими перспективами роста. Проблема с попытками привлечь «горячие» отрасли особенно четко обозначилась в 1990-е гг. на волне бума ИТ-индустрии, с этого времени можно говорить о лихорадочном распространении кластеров по разным штатам.

Тенденции занятости в ИТ-индустрии иллюстрируют ключевую ошибку властей штатов, преследовавших цель создания «горячих» отраслей любой ценой. Занятость здесь хронически отставала на протяжении всех нулевых годов от остальных отраслей несельскохозяйственного сектора. Такое явление было связано со слишком оптимистичными оценками перспектив ИТ-индустрии в США, которые были сделаны американскими экспертами на фоне эйфории от бума этого сегмента экономики во второй половине 1990-х гг. Как только в ИТ-отрасли в США и других странах Запада стало развиваться такое явление, как передача контрактов в страны третьего мира, в частности, в Индию и Китай, льготы для ИТ-фирм утратили смысл с точки зрения создания ими новых рабочих мест именно в американской экономике.

Аналогичная с ИТ-индустрией сложилась ситуация по отношению к сегменту биотехнологии, после бума 1990-х гг. начался спад в этой отрасли. Рост числа рабочих мест в этой отрасли после 2000-го г. стал отставать от среднего показателя по США. То же самое касается политики по созданию «зеленых рабочих мест», которая охватила регионы США после 2002 г. «Зеленая» энергетика стала важной

составляющей региональной экономической политики президента Б. Обамы и стала частью пакета стимулирующих американскую экономику мер, предложенных Вашингтоном в 2009 г. Предполагалось, что «зеленая» энергетика даст много новых рабочих мест.

«Зеленая» энергетика содержит типичные проблемы для федеральных и региональных стратегий развития, направленных на выбор победителей [10]. Эти технологии плохо изучены и, как правило, неконкурентоспособны на рынке без щедрых государственных субсидий. Другая проблемная особенность, которую признали уже власти США, заключается в том, что количество рабочих мест, связанных с «зеленой» энергетикой, должно быть довольно небольшим, поскольку энергетические технологии, как правило, являются капиталоемкими. Капиталоемкость на самом деле – хорошая вещь, потому что она должна помочь технологиям «зеленой» энергетике в конечном итоге конкурировать с ископаемыми видами топлива. Действительно, чистые показатели создания рабочих мест в результате расширения «зеленой» энергетике на национальной основе почти по определению будут близки к нулю, поскольку увеличение занятости в «зеленой» энергетике должно быть компенсировано соответствующими потерями в занятости на ископаемом топливе (особенно на угле). Таким образом, неудивительно, что показатели создания рабочих мест с использованием альтернативной энергии были разочаровывающими даже при щедрых государственных субсидиях.

В США уже более десяти лет наблюдается рост интереса к нетрадиционному бурению в сланцевых пластах (гидроразрыв пласта), что является благом для американской нефтегазовой промышленности. В 2013 г. занятость в нефтегазовом секторе США почти удвоилась, по сравнению с 2003 г., достигнув 704 тыс. рабочих мест, из которых 577 тыс. мест связаны непосредственно с добычей (остальные в основном в строительстве).

Для понимания того, как развитие нефтегазовой отрасли влияет на регионы, важно отделить начальный бум от того, что происходит по мере роста добычи. После первоначального всплеска строительства инфраструктуры и бурения общая тенденция заключается в том, что создание рабочих мест в нефтегазовом секторе замедляется, поскольку добывающие скважины не нуждаются в большом количестве рабочих. Конечно, учитывая общую ситуацию с занятостью в США, создание рабочих мест приветствуется в любом секторе, особенно в высокооплачиваемом нефтегазовом. Проблема не в том, что это создание рабочих мест нежелательно, а в том, что его масштабы и последствия следует рассматривать в перспективе. В 2012 г. общая занятость в США увеличилась почти на 2,3 млн рабочих мест, в то время как в целом в нефтегазовом секторе было

создано 80 тыс. рабочих мест или менее 4 % всех рабочих мест по стране. Но это не учитывает прямые эффекты смещения в сфере занятости по стране. То есть, увеличение добычи природного газа означает сокращение рабочих мест в угледобывающей отрасли и «зеленой» энергетике. Кроме того, по мере развития бума рост занятости в энергетике начинает снижаться, поскольку больше нет необходимости в создании вспомогательной инфраструктуры, а уже разработанные скважины нуждаются в меньшем количестве вспомогательного персонала.

Ключевым ограничением, мешающим нефти и газу стать двигателем роста рабочих мест в стране, является их небольшой относительный размер. На самом деле это основное ограничение, заключающееся в том, чтобы делать ставку только на несколько секторов в качестве экономических двигателей роста. Действительно, даже с учетом стремительного роста в последние годы, в целом занятость в добыче нефти и газа составляла всего 0,6 % от общего фонда заработной платы США. Успешное экономическое развитие, с точки зрения роста рабочих мест, должно быть разнообразным по целому ряду отраслей, чтобы избежать цикла бума-спада и предоставить достаточные возможности для трудоустройства рабочей силы региона [11].

Какие принципы региональных стратегий развития для США могли быть лучшими? Вместо заключения

М. Партридж и М. Олферт [12] описывают несколько возможных элементов хорошей стратегии. Общую стратегию можно резюмировать так: «не пытайтесь привлечь следующую “горячую” отрасль, но постарайтесь, чтобы “горячая” отрасль захотела быть в вашем регионе». Первый принцип этой широкой стратегии – «не навреди», участвуя в расточительных стратегиях, направленных на выбор победителей и участие в борьбе за стимулы с конкурирующими региональными субъектами.

Второй принцип заключается в создании или привлечении квалифицированной рабочей силы путем улучшения образования и профессиональной подготовки. Например, существует обширная литература, подтверждающая, что места с более образованной рабочей силой впоследствии растут быстрее, чем в других сегментах экономики, и что эти эффекты могут сохраняться в течение многих десятилетий [13-15]. Конечно, личные выгоды от образования высоки. Занятость в США среди лиц, закончивших колледж, в среднем в два и более раз выше, чем среди лиц, имеющих только полное среднее образование и неполное среднее образование.

Как штаты привлекают и удерживают высокообразованное население? Свидетельства отрывочны, если мы говорим о ситуации в этой сфере до 2014 г., за пределами крупных городов, которые, по-видимому, имеют преимущество с 2000 г. [16].

Тем не менее, поскольку качество жизни является стандартным для большинства населения благом, города, которые его обеспечивают, кажутся привлекательными для более богатых и образованных семей. Аналогичным образом, хорошие школы полезны не только для подготовки рабочей силы, но и для привлечения образованных родителей, которые высоко ценят образование для своих детей. Локальные общества должны рассматривать качественные школы, как часть своей стратегии экономического развития.

Эффективное предоставление государственных услуг является еще одним фактором, способствующим эффективному экономическому развитию. Конкретные услуги, которые должны предоставлять федеральные, региональные и местные органы власти, – это то, что государственные и местные органы делают лучше всего, например, повышают общественную безопасность; обеспечивают хорошие школы, инфраструктуру и возможности для отдыха. Тесно связано с этим наличие разумной нормативно-правовой базы, которая должным образом уравнивает потребности бизнеса с хорошим качеством жизни и устойчивой окружающей средой.

Разумная нормативно-правовая среда, поддерживаемая эффективным предоставлением государственных услуг, приносит, как показал опыт многих штатов, двойную выгоду в виде поддержки предпринимательства и формирования малого бизнеса, поскольку слишком часто налоговая и регулятивная политика направлены на поддержку крупнейших фирм. Предпринимательство и развитие малого бизнеса, как отмечено многими специалистами, способствуют более быстрому росту региональных экономик [17-19]. Развитие малого бизнеса имеет и другие преимущества, такие как большая вероятность того, что он будет принадлежать местным владельцам (позволяя прибыли оставаться местной), закупать больше ресурсов у местных поставщиков и вести к более разнообразной местной экономике, способной противостоять экономическим потрясениям.

Литература:

1. Duranton G. «California Dreamin»: The Feeble Case for Cluster Policies // Review of Economic Analysis. – 2011. – № 3. – P. 3-45.
2. Partridge M.D., Olfert M.R. «The Winners' Choice»: Sustainable Economic Strategies for Successful 21st Century Regions // Applied Economic Policy Perspectives. – 2011. – № 33. – P. 143-178.

3. Baldwin R., Robert-Nicoud F. Entry and Asymmetric Lobbying: Why Governments Pick Losers // Journal of the European Economic Association. – 2007. – № 5. – P. 1064-1093.
4. Headwaters Economics. Benefiting from Unconventional Oil: State Fiscal Policy is Unprepared for the Heightened Community Impacts of Unconventional Oil Plays.” Stanford University. The Bill Lane Center for the American West. 2012. – URL: http://headwaterseconomics.org/wphw/wpcontent/uploads/ND_Unconventional_Oil_Communities.pdf
5. Harris L. “Shell Rethinking Its Pa. Cracker Plans // State Journal. – 2013. – November 15. – URL: <http://www.statejournal.com/story/23980841/shellrethinking-its-pa-cracker-plans>.
6. Malkiel B.G. A Random Walk Down Wall Street. – New York: W.W. Norton & Company, 1999. – 473 p.
7. Glaeser E.L., Gottlieb J.D. The Economics of Place-Making Policies // Brookings Papers on Economic Activity. – 2008. – № 39. – P. 155–254.
8. Neumark D., Brandon W., Junfu Z. Do Small Businesses Create More Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series // The Review of Economics and Statistics. – 2011. – № 93. – P. 16-29.
9. Porter M. On Competition. – Cambridge: Harvard Business School Press, 1998. – 460 p.
10. Weinstein A.L., Partridge M.D., Francis J.C. Green Policies, Climate Change, and New Jobs: Separating Fact from Fiction // The Exurban Change Project and Swank Program in Rural-Urban Policy Summary Report. – 2010. – June. – URL: www.aede.osu.edu/programs/Swank.
11. Hammond G.W., Thompson E. Employment Risk in U.S. Metropolitan and Nonmetropolitan Regions: The Influence of Industrial Specialization and Population Characteristics // Journal of Regional Science. – 2004. – № 44. – P. 517-542.
12. Partridge M.D., Olfert M.R. “The Winners' Choice”: Sustainable Economic Strategies for Successful 21st Century Regions // Applied Economic Policy Perspectives. – 2011. – № 33. – P. 170.
13. Simon C.J. Human Capital and Metropolitan Employment Growth // Journal of Urban Economics. – 1998. – № 43. – P. 223-243.
14. Simon C.J., Nardinelli C. Human Capital and the Rise of American Cities, 1900-1999 // Regional Science and Urban Economics. – 2002. – № 32. – P. 59-96.
15. Glaeser E.L., Shapiro J.M. Urban Growth in the 1990s: Is City Living Back? // Journal of Regional Science. – 2003. – № 43. – P. 139-165.
16. Betz M., Partridge M.D., Fallah B. Smart Cities and Attracting Knowledge Workers: Where Do Highly Educated Workers Migrate in the 21st Century? // Ohio State University Working Paper. – 2016. – Vol. 95(4). – P. 819-841.
17. McGranahan D.A., Wojan T.R., Lambert D.M. The Rural Growth Trifecta: Outdoor Amenities, Creative Class and Entrepreneurial Context // Journal of Economic Geography. – 2010. – № 47. – P. 1-29.
18. Goetz S.J., Partridge M.D., Fleming D.A., Minghao L. County Location Determinants of the INC5000s // Penn State University Working Paper. – 2014. – № 28. – P. 25-53.
19. Goetz S.J., Rupasingha A. The Determinants of Self-Employment Growth: Insights from County-Level Data, 2000-2009 // Economic Development Quarterly. – 2014. – № 28. – P. 42-60.

Experience of Overcoming the Consequences of the Great Recession (2007-2009) in the United States in the Aspect of Job Creation Through Regional Economic Policy

Popov G.G.

*Polysus Research Institute of M.F. Stelmakh Joint Stock Company,
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow)*

Khusnulin R.K.

Moscow Institute of Architecture

The authors consider in the article the regional economic policy in the United States during the recession of 2007-2009 and a little later in the perspective of the struggle of the American authorities with unemployment. The paper raises the question of the effectiveness of regional policy in the United States. The authors examined a number of examples of American regional economic policy in the period of interest to them. The article may attract an interest both for specialists in the US economy and for students and postgraduates of a number of economic specialties. The effectiveness of the policy of innovative development of the US states in the recent past is taken into question.

Key words: recession of 2007-2009, economic growth, regional economic policy, US economy, employment