

УДК 338.26

СОТРУДНИЧЕСТВО АМЕРИКАНСКОГО ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

© 2016 г. **Р.И. Зименков, Е.Б. Завьялова***

Статья поступила в редакцию 16.09.2015.

Статья посвящена анализу сотрудничества американского государства с бизнесом в решении социальных проблем. Показаны основные направления и сферы этого взаимодействия на национальном и международном уровнях. Рассмотрены формы и механизмы государственно-частного партнёрства.

Ключевые слова: *сотрудничество государства и бизнеса, социальная сфера экономики, малый бизнес и государство, государственно-частное партнёрство, администрация Обамы.*

Прогресс американской экономики и формирование адекватных ей демократических институтов общества на всех исторических этапах проходил не без целенаправленного участия государства.

Однако за последнее десятилетие эта роль существенно изменилась. Долгое время американское государство не стремилось брать на себя роль социальной защиты, считая, что значительная часть населения в этом вопросе должна полагаться исключительно на собственные силы. Такой подход предопределил минимальный, по сравнению с другими странами, уровень социальной защиты государством всех слоёв населения США.

Либерализация хозяйственной деятельности, транснационализация производства и капитала, появление новых технологических укладов привели к возникновению новых отраслей экономики, к массовому обновлению основных орудий труда, модернизации производственного потенциала страны. Стремление США с наименьшими издержками преодолевать болезненные периоды приспособления экономики к новым условиям производства в соответствии с передовыми техническими и технологическими требованиями, усложнение хозяйственных связей, развитие социальных процессов в обществе вынуждали США усилить государственное регулирование.

Так, в 90-е годы XX века государство стало оказывать содействие наиболее конкурентным отраслям: производству машин, компьютеров, электроники, биотехнологии, информационным и финансовым услугам. В число приоритетов государственного регулирования вошли также отрасли, наименее подвержен-

* **ЗИМЕНКОВ** Рудольф Иванович – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института США и Канады РАН (ИСКРАН). Российская Федерация, 121069 Москва, Хлебный пер., д. 2/3 (zimenkovri@gmail.com); **ЗАВЬЯЛОВА** Елена Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой МГИМО (У) МИД РФ. Российская Федерация, 119454 Москва, проспект Вернадского, 76 (e.zavyalova@inno.mgimo.ru).

ные циклическим спадам: сферы личного потребления, нематериального производства, наукоемких отраслей.

В начале XXI века под влиянием рецессии в мировой экономике и в целях минимизации негативных побочных эффектов от рыночной деятельности приоритеты государственного регулирования стали меняться, охватывая новые сферы экономики. Важная функция государства заключается в том, чтобы дать определение и реализовать такие национальные приоритеты как обеспечение социальной функции государства через оптимизацию программ в области образования, пенсионного и медицинского страхования, вспомоществования, поддержки семейных ценностей и др. Таким образом, страна, которая будет полагаться только на стихийное рыночное саморегулирование, обречена остаться в арьергарде мировой экономики, поскольку конкурентные возможности частного бизнеса, умело сочетаемые с оптимальными государственными возможностями, дают более быстрый и точно прогнозируемый эффект.

Основные направления сотрудничества государства и бизнеса в социальной сфере на национальном уровне

В число приоритетов социальной сферы входит, в первую очередь, здравоохранение, образование, профессиональная подготовка и переподготовка кадров, т.е. области, связанные с человеком и его деятельностью. Это объясняется тем, что человек, будучи главной производительной силой общества и носителем всех общественных отношений, становится ядром социально-экономической системы, ориентированной на его воспроизводство в физиологическом и физическом, образовательном и культурном, социальном и экономическом аспектах. Оценивая здравоохранение как важнейший показатель развития человеческого потенциала и национальной конкурентоспособности, страна активно расширяет ассигнования на его развитие. Так, с 1960 по 2012 г. доля здравоохранения в ВВП страны увеличилась с 5,2% до 17,9%, а расходы на медицинские цели достигли огромной суммы – свыше 2,8 трлн. долл. В ближайшие годы эти расходы, по расчётам специалистов, возрастут ещё больше и могут достигнуть в 2025 г. 25% ВВП.

Характерная тенденция финансирования здравоохранения – преобладание доли бизнеса в этом процессе в течение многих десятилетий. Ещё в 60-х годах XX века совокупная доля затрат частного сектора составила три четверти национальных расходов на здравоохранение, а доля федерального правительства, штатов и местных органов власти – одну четверть. В 2012 г. частный сектор финансировал больше половины (55%) всех медицинских затрат, что включало выплаты частного медицинского страхования и прямые расходы потребителей медицинских услуг. На долю государственного финансирования здравоохранения приходилось 45%: федерального правительства – 28,6%, правительства штатов и местных органов власти – 16,2%. Таким образом, государство и частный сектор, вместе взятые, играют главную роль в доле финансирования американского здравоохранения.

Финансирование бизнесом здравоохранения в значительной степени концентрируется на развитии системы частного страхования, которая охватывает большинство населения страны (66,8% в 2013 г.). Государство проводит поощрительную политику по отношению к частному медицинскому страхованию.

Оно не облагает налогом социальный пакет, предоставляемый работодателем работнику (пенсии и медицинское обслуживание). Общая сумма налоговых скидок от этой меры составила в 2008 г. 226 млрд. долл. Другой пример. В 1986 г. Конгресс США принял закон, по которому больницы обязались предоставлять скорую медицинскую помощь всем пациентам, независимо от наличия страхового полиса [4, с. 49]. Подобная политика государства по отношению к частному сектору, базирующаяся на применении новых форм сотрудничества, способствовала широкому применению в здравоохранении смешанных форм финансирования.

Необходимо, однако, подчеркнуть, что частная форма финансирования имеет положительные стороны и негативные последствия для самой системы здравоохранения и для американской экономики. К положительным чертам частного финансирования можно отнести значительные ассигнования, уменьшающие дефицит бюджета США, вклад в достижение высокого уровня американской медицины, широкий спектр предоставляемых медицинских услуг и др. В тоже время, частный сектор, финансируя здравоохранение, создаёт для него определённые трудности, которые включают в себя в первую очередь лишение значительной части американского населения (свыше 47 млн. человек) доступа к полисам добровольного медицинского страхования, повышение стоимости медицинского страхового полиса (за 2001–2013 гг. стоимость медицинской страховки в большинстве штатов увеличилась), проведение эгоистической политики медицинских страховых компаний.

Поэтому в последние годы резко активизировалась деятельность государства, направленная на повышение эффективности национальной системы здравоохранения. Государство стало брать на себя обеспечение тех областей здравоохранения, которые либо не выгодны частной медицине, либо для своего развития нуждаются в государственной поддержке. В стране принято несколько законов и программ, расширяющих доступ американцев к услугам здравоохранения, как реализация части общей национальной стратегии увеличения инвестиций в человеческий капитал. В 1965 г. благодаря влиянию профсоюзов и Демократической партии в Конгрессе США удалось создать две крупные общенациональные программы в области здравоохранения – «Медикэр», «Медикейд». Первая государственная программа охватывает страхованием всех пожилых людей в возрасте 65 лет и выше, страхование по второй программе распространяется на такую категорию людей, как инвалиды. В последние годы доля людей, застрахованных по этим программам возрастает: с 2000 по 2008 г. число американцев, застрахованных в «Медикэр» выросло с 13,5% до 14,3%, «Медикейд» – с 10,5% до 14,1% [13]. Эти две крупнейшие государственные программы в настоящее время поглощают 70% общих федеральных затрат на цели здравоохранения.

Продолжающийся рост бюджетного дефицита, чрезвычайно быстрое увеличение стоимости медицинских услуг, а также кризисные явления в экономике вынуждают администрацию США предпринимать дальнейшие шаги по реформированию системы национального здравоохранения, цель которых обеспечить доступное и всеохватывающее медицинское страхование, установить контроль над стремительно растущими расходами, улучшить качество медицинских услуг, расширить сотрудничество между государством и бизнесом в различных областях здравоохранения. Принятый Конгрессом и подписанный президентом США в 2010 г. закон «О доступном медицинском обслу-

живании и защите пациентов» стал большим политическим событием в развитии социальной сферы с того времени, когда были приняты программы «Медикэр» и «Медикейд». Однако этот закон, как и все другие законы о реформе здравоохранения, предложенные президентом Б. Обамой, сталкивается с ожесточённым сопротивлением республиканцев в Конгрессе и вне его, которые стремятся отменить или выхолостить их содержание. Можно предположить, что какие бы трудности судьба не готовила реформе здравоохранения, определённые положительные элементы могут быть внесены в политику здравоохранения, например, усиление государственного регулирования частного сектора здравоохранения, облегчение доступа к медицинскому страхованию отдельных групп населения, расширение роли профилактики заболеваний.

Система образования – другое важное направление в социальной политике, активно поддерживаемое государством. Однако эта поддержка за последние десятилетия претерпела серьёзные изменения. В период после Второй мировой войны США, находясь на пике своего могущества и руководствуясь интересами дальнейшего укрепления социально-экономического положения, стали рассматривать систему профессионального образования как приоритетную отрасль экономики и исходить из этого в своей инновационной политике, развивая ускоренными темпами систему образования и в особенности систему высшего образования.

В 50–60-е годы XX века администрация США сочла необходимым значительно увеличить финансирование высшей школы, существенно перестроив её структуру, принять меры к усовершенствованию содержания и методов обучения. В этот период новая система образования функционировала весьма успешно. Она позволяла значительно увеличить допуск молодёжи к более высокому уровню образования, чем средняя школа: доля молодёжи в возрасте 18–21 года, обучающихся в вузах, увеличилась с 14,5% в 1940 г. до 45% в 1971 г. [14, р. 80]. Однако ускоренное развитие высшего образования обеспечивалось в основном за счёт государственного финансирования и стало одной из самых дорогих социальных услуг, поддерживаемых государством.

Спустя 20–30 лет администрация США пришла к выводу о том, что государственное финансирование уже не успевает за темпами роста спроса на образовательные услуги в стране. В сложившейся ситуации США стали чаще прибегать к смешанному финансированию высшего образования. Главная задача поиска оптимального соотношения государственных и частных вложений состояла в том, чтобы сохранить доступность массового высшего образования. В результате в 1993 г. доля частного капитала из различных источников на рынке образовательных услуг достигла 50%.

Усиление доли частного финансирования, однако, привело к обострению противоречий между хозяйственной и социальной функциями образования. Это проявилось в том, что деятельность большинства вузов (за исключением нескольких лучших, в основном частных университетов) причинила учебному процессу скорее вред, чем принесла пользу, предоставляя студентам практические навыки, а не академические знания. Более того, оставшаяся часть ассигнований федерального правительства оказалась сконцентрирована на небольшой группе самых богатых, пользующихся наиболее высокой научной репутацией университетов, а примерно одна пятая всех вузов была лишена федеральных субсидий. Наконец, возросла безработица среди специалистов с высшим образованием, а это рассматривалось в стране как неоправданная растрата челове-

ских ресурсов. По мнению Национального научного фонда, наиболее талантливая молодёжь больше не стремилась в науку, как это было 15–20 лет назад. В результате страна стала терять своих потенциальных учёных.

Понимая пагубность проводимой политики для социально-экономического развития государства в условиях научно-технической революции, США начали менять своё отношение к этой проблеме, постепенно увеличивая финансирование из государственных источников. Так, администрация Клинтона провозгласила повышение уровня образования постоянной функцией государства на протяжении жизни человека в условиях экономики, переживающей непрерывную технологическую революцию. Большое внимание проблеме образования уделяла администрация Дж. Буша-мл. и особенно администрация Обамы. К началу XXI века образование и вообще инвестиции в человека стали играть решающую роль в экономике и общественном развитии страны.

В последние годы американское государство и частный бизнес, заинтересованные в «продукции» высшей школы, как в факторе ускорения научно-технического прогресса, увеличивают расходы на образование. В течение 1980–1990 гг. и в первое десятилетие XXI века они выросли более чем на 127% и составили (без расходов на профессиональную подготовку взрослых без отрыва от производства) в 2009 г. 1,1 трлн. долл., или 7,9% ВВП. С учётом всех прочих государственных и частных программ на подготовку рабочей силы общие затраты на образование достигли огромной суммы – 1,3 трлн. долл. – это в 2 раза больше чем годовые расходы США на военные цели [9, с. 316].

Как известно, одно из наиболее важных мест в американской системе высшего образования занимают высшие учебные заведения. Общая численность студентов вузов и средних специальных заведений в 2008–2009 гг. составила 20,4 млн. человек, или 41,3% численности американцев студенческого возраста. Расходы на высшее и среднее специальное образование в стране составили 430,7 млрд. долл. (63,4% были из государственных и 36,6% из частных источников, в том числе от корпораций, частных фондов и отдельных лиц) [9, с. 321].

США намерены и дальше уделять большое внимание подготовке кадров через инвестиции в человеческие ресурсы, от начального образования до углубления и расширения программ, связанных с получением высшего. В 2012 г. в экономическом докладе президента Б. Обамы была поставлена цель вернуть США к 2020 г. первенство по доле граждан 25–35 лет, имеющих высшее образование, причём этот процесс будет проходить на базе смешанного финансирования.

Возрастает роль сотрудничества и в такой сфере социальной политики, как *подготовка и переподготовка рабочей силы*. Основное звено профессиональной подготовки кадров – высшая и средняя школа, учебные курсы и центры частных корпораций. Федеральное правительство играет главную роль в подготовке кадров. Однако в последнее десятилетие оно стало сотрудничать с бизнесом в этом процессе. Как говорилось выше, одно из центральных звеньев системы образования составляют высшие учебные заведения. Их в стране 4,4 тыс. (1670 частных и 2800 государственных), при этом особую роль в системе высшей школы играют так называемые исследовательские университеты (более 235), где, помимо высокого качества обучения, проводятся крупные научные исследования. Исследовательские университеты условно делятся на две группы, в зависимости от объёма проводимых работ. В настоящее время фе-

деральное правительство предоставляет им государственную поддержку, независимо от государственного или частного статуса университета: для вузов первой группы не менее 40 млн. долл., для вузов второй группы от 15,5 млн. до 40 млн. долларов [9, с. 322].

Большую роль в подготовке кадров играют власти штатов, у которых в начале XXI века были расширены полномочия использовать федеральные средства на организацию программы профессиональной подготовки. Кроме того, на уровне штатов субсидирование работодателей частного сектора с целью их поощрения к найму получателей социальных пособий, а также лиц с длительными перерывами в работе, дополняется мерами по переобучению и поддержанию профессиональной переподготовки потенциальных работников. К таким мерам относятся, например, предоставление налоговых скидок на все расходы, связанные с обучением и трудоустройством, содействие совместному использованию оборудования и преподавательского состава группами предприятий со сходными требованиями к обучению, регулярное обеспечение информацией относительно актуального спроса на профессии.

Наконец, в соответствии с федеральным законом 1998 г. «Об инвестициях в рабочую силу», администрация США создала своего рода союзы с 48 штатами по организации центров переподготовки, которые призваны предоставить под одной крышей широкое разнообразие образовательных программ нуждающимся. В каждом таком центре оказывают и другие услуги: поиск работы, страхование безработных, профессиональную реабилитацию [1, с. 148–149].

Важный объект государственной поддержки – *малый бизнес*, который представляет собой основную организационную форму, через которую миллионы предпринимателей реализуют свои устремления и вступают в экономическую жизнь с новыми идеями. Малый бизнес высоко развит в США во всех регионах и во всех отраслях экономики. В последние годы он занимает активные позиции в сферах, которые раньше были уделом крупных компаний. Так, в конце XX века значительно усилилась роль малого бизнеса в мировой торговле и международных экономических отношениях. Число малых фирм – участниц внешнеэкономических отношений превысило 200 тыс. В целом почти 37% всех участников внешнеэкономических отношений – это малые фирмы. На них приходится до одной трети внешнеторгового оборота, и они особенно сильны в международных услугах [9, с. 117, 123]. В начале XXI века малый бизнес обеспечивает большую часть прироста занятых (65%) в стране.

Эволюция предпринимательства, т.е. его динамика в условиях рыночной экономики, связана с движением от малого бизнеса к крупному, но не сводится только к нему, а включает, согласно хозяйственной практике конца XX – начала XXI века, и обратное движение: от крупного бизнеса к малому, разукрупнение ранее сложившихся производственных агломератов-гигантов и широкое использование малых форм производства. Происходит своеобразный ренессанс малого предпринимательства.

Несмотря на определённые преимущества перед крупными компаниями и широкий охват многих отраслей народного хозяйства, малый бизнес имеет не очень большие возможности привлекать финансовые ресурсы. Поэтому государство оказывает ему разностороннюю помощь, создав хорошо разработанную систему государственной поддержки. Для этих целей ещё в 1953 г. в США было создано федеральное ведомство – Администрация по делам малого бизнеса (АМБ). На основании закона 1980 г. «О развитии малого бизнеса» АМБ

обязана регулярно публиковать показатели функционирования малого бизнеса по таким параметрам, как занятость, количество и типы малых предприятий, появление новых фирм и их разорение, объём продаж и новые заказы, капиталовложения. Агентство имеет более 100 отделений в столицах штатов и крупных городах, создаёт институты малого бизнеса по всей стране, тесно сотрудничает с торговыми палатами, организует центры помощи при торговых палатах. Многие услуги агентство оказывает предпринимателям бесплатно. АМБ предоставляет также предпринимателям займы из собственных источников (на сумму не более 150 тыс. долл.), участвует в займах коммерческих банков (если эти займы не менее 350 тыс. долл.), предоставляет государственные гарантии в размере до 90% суммы займа (но не более чем на сумму 350 тыс. долл.) [8, с. 257].

Помимо АМБ представители малого бизнеса получают поддержку от органов власти регионов, где действуют свыше 13 тыс. компаний по экономическому развитию. Главная цель этих компаний – способствовать в конкретном районе развитию бизнеса, росту перспективных товаров и услуг, имеющих спрос именно в этой местности. Во многих штатах проводится политика облегчения доступа малого бизнеса к финансовым ресурсам, организуются программы по развитию промышленных парков, ориентированных на новые высокотехнологические отрасли, широко освещается предпринимательская деятельность в средствах массовой информации.

Многоуровневая государственная поддержка малого бизнеса привела к тому, что по этому показателю США обошли все развитые страны. Только через официальные каналы финансовой поддержки малого бизнеса в расчёте на 1 тыс. человек населения в США выделяется в 4 раза больше средств, чем в европейских развитых странах. В последние годы администрация Обамы приняла несколько законов, дающих частной инициативе возможность и дальше развиваться, а усиление предпринимательства и малого бизнеса было признано одним из национальных приоритетов.

Определённый интерес представляет такое направление деятельности малого бизнеса, как венчурное финансирование и политика США в отношении него.

Венчурная индустрия оказывает значительное воздействие на экономику США. По данным британской информационно-аналитической компании «Глобал инсайт» (*Global Insight*), суммарная выручка компаний, получивших венчурное финансирование уже в 2006 г. составила 17,6% ВВП США, а количество работников, указанных компанией, – 9,1% общего количества занятых в американском частном секторе. При этом фирмы, поддержанные венчурным капиталом, являются более эффективными, по сравнению с другими компаниями [7, с. 23].

Важность венчурного капитала для американской экономики и определённые трудности, испытываемые компаниями в области венчурного финансирования, способствовали тому, что государственная поддержка малого инновационного бизнеса (в том числе и в области венчурного финансирования) предоставляется на федеральном уровне и со стороны органов власти штатов.

В США также действуют несколько направленных на поддержку малого бизнеса государственных программ, напрямую не стимулирующих развитие венчурного капитала в стране. Однако они являются важными элементами инфраструктуры венчурного бизнеса, так как создают благоприятную среду для его функционирования: компании, получившие финансирование в рамках

таких программ, впоследствии становятся объектами венчурного финансирования. Основным направлением деятельности государства в данной области, является Программа инновационных исследований малого бизнеса, по которой малым предприятиям предоставляется финансирование в форме грантов или заключения контрактов для содействия и доведения НИОКР до коммерческого образца, а также оценка потенциала коммерциализации изобретений.

Сотрудничество государства и бизнеса на международном уровне

Наряду с поддержкой американских предпринимателей, работающих на территории США, государство сотрудничает с национальными компаниями, действующими за рубежом. Значительные усилия в этой области ориентированы на создание либеральной международной инвестиционной системы, направленной на стимулирование вывоза капитала за границу и защиту американской собственности в зарубежных странах.

Главным инструментом прямой поддержки компаний США в их зарубежной деятельности является государственная Корпорация прямых частных инвестиций за рубежом (*Overseas Private Investment Corporation*) – ОПИК, действующая с 1971 г. на основании закона «О помощи иностранным государствам». В её функции входит финансирование зарубежной деятельности американских компаний путём выдачи займов, страхование частных инвестиций от различных видов политических рисков, организационная и информационная поддержка национальных компаний. Корпорация находится на самоокупаемости, возвращая к концу финансового года в американский бюджет те средства, которые она получила от него в начале года, но и постепенно их увеличивая за счёт получения прибыли в свой собственный страховой фонд, составляющий более 2,5 млрд. долл. Корпорация действует в 150 иностранных государствах, концентрируя усилия в основном на развивающихся странах. За последние пять лет (2010–2014 гг.) 75% зарубежных проектов, финансируемых корпорацией, были организованы малым бизнесом, при этом на каждый доллар, вложенный ОПИК за рубежом, приходилось 2,46 долл. американских частных инвестиций.

Деятельность ОПИК приносит определённые выгоды не только иностранным государствам, но и экономике США. Косвенный итог её работы – улучшение состояния платёжного баланса США вследствие перевода в страну прибылей зарубежных филиалов американских компаний (462,3 млрд. долл. в 2013 г.) [23, р. 6]. Кроме того, деятельность Корпорации способствует расширению рынков сбыта для американских производителей, увеличению экспорта американских товаров и услуг, созданию новых рабочих мест. За 36 лет своей деятельности (1978–2014 гг.) ОПИК оказывала поддержку американским компаниям путём страхования инвестиций и предоставления займов, способствуя созданию в США 270 тыс. рабочих мест [21, р. 4, 8].

США, проводя политику стимулирования вывоза капитала, предпринимают шаги по созданию международного механизма защиты национальных инвестиций, в котором важное место отводится двусторонним инвестиционным соглашениям.

Вашингтон приступил к заключению подобных соглашений, в частности с развивающимися странами в 1982 г., широко используя накопленный в мире

опыт. В соглашениях обычно предусмотрены применение режима наибольшего благоприятствования или национального режима к американским инвестициям, правила перевода капитала и прибылей, процедура разрешения инвестиционных споров, порядок выплаты компенсаций в случае экспроприации собственности американских компаний. США подписали такие соглашения (обычно сроком на 10 лет) с 42 государствами, в основном со странами Африки, Центральной и Восточной Европы, СНГ. Отличительная черта таких соглашений – высокий уровень либерализации деятельности американских компаний. Указанные двусторонние инвестиционные соглашения с иностранными государствами рассматриваются в США как одно из важных направлений государственной политики по стимулированию и защите американских прямых инвестиций за рубежом.

Для поощрения вывоза частного капитала США широко применяют заключение международных соглашений об отмене двойного налогообложения. Их цель – избежать такого положения, когда одни и те же доходы, получаемые американскими компаниями за границей, облагаются налогами дважды: сначала в стране приложения капитала, а затем в стране базирования компании. Помимо своей основной задачи такие соглашения позволяют снизить неопределённость условий реализации капиталовложений за границей, способствуя тем самым достижению американскими компаниями «нормативного» уровня рентабельности инвестиций. В начале XXI века США имели соглашения об отмене двойного налогообложения примерно с 60 странами и территориями.

Большую роль в продвижении американских инвестиций за границу играют программы экономической и особенно технической помощи. Одной из основных форм технической помощи является посылка американских специалистов в развивающиеся страны (их численность достигает 15 тыс. человек ежегодно). Они чаще всего работают советниками при высокопоставленных чиновниках государственного аппарата, на предприятиях государственного и частного секторов, оказывая влияние на формирование экономической, торговой и инвестиционной политики стран пребывания, содействуя развитию частного предпринимательства, помогая проникновению американского частного капитала в эти страны. Не без участия американских советников в Таиланде, иностранным, в том числе американским компаниям, предоставлялись крупные налоговые и таможенные льготы. В Бразилии был принят закон «О стимулировании частного сектора и создании благоприятных условий для иностранных компаний в добывающей и нефтехимической отраслях промышленности». В Республике Заир принят закон «Об иностранных инвестициях», который, по мнению американских предпринимателей, является одним из самых благоприятных для них на Африканском континенте.

США нередко увязывают правила внешнеторговой деятельности с отношением к американским зарубежным инвестициям. В закон «О торговле» 1974 г. внесён ряд положений, которые лишают развивающиеся страны таможенных преференций в случае национализации собственности американских компаний без соответствующей компенсации. Комплексный закон «О торговле и конкурентоспособности», принятый в США в 1988 г., содержит ряд положений, предусматривающих расширение торговых санкций против партнёров, допускающих нарушение принципов свободной торговли, а также устанавливающих прямые или косвенные преграды на пути экспорта американского капитала. Этим целям служат двусторонние договоры о свободной торговле, в которых

также содержатся положения о создании той или иной страной благоприятных условий для американского частного капитала. Так, в мае 2004 г. между США и шестью странами Центральноамериканской интеграционной системы были подписаны соглашения о создании зоны свободной торговли, в августе того же года к нему присоединилась Доминиканская Республика, а в 2006 – 2011 гг. подобные соглашения были подписаны с Перу, Колумбией и Панамой [10, р. 513]. Наконец, в октябре 2015 г. Вашингтон официально оформил создание Транстихоокеанской зоны свободной торговли с 11 странами, среди которых можно выделить Канаду, Японию, Австралию, Республику Корею, Сингапур, Малайзию, Вьетнам.

Наряду с использованием различных мер по поощрению и защите своих зарубежных инвестиций на двусторонней основе США активно применяют международный механизм регулирования иностранных, в том числе американских инвестиций. Примером тому может служить Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА). В соглашении, вошедшем в силу 1 января 1994 г., наряду с вопросами либерализации торговли между странами-членами (Канада, США, Мексика), большое место отведено проблемам регулирования частных капиталовложений. Раздел соглашения, который посвящён этому вопросу, включает в себя основные обязательства государств-членов в связи с деятельностью иностранных инвесторов на их территории, связанные с поощрением притока частных капиталов и их защите, другими словами, с созданием благоприятного инвестиционного климата для компаний стран-участниц этого регионального объединения.

Не останавливаясь подробно на итогах работы НАФТА, хотелось бы подчеркнуть один момент. В кризисных ситуациях американские ТНК в первую очередь закрывают заводы и сокращают число рабочих мест не на территории страны своего базирования, а в соседних государствах – Канаде и Мексике, что позволяет США с наименьшими издержками проходить сложные экономические периоды и не обострять проблему безработицы в своей стране.

Схожая ситуация складывается в отношении деятельности американских корпораций на территории Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), созданного в 1989 г. и объединяющего 21 страну и территории этого региона. Организация АТЭС призвана сыграть ведущую роль в развитии многосторонних форм экономического сотрудничества. США прилагают значительные усилия, направленные на то, чтобы эта организация приняла единые принципы регулирования инвестиций, обеспечивающих либеральный режим капиталовложений и механизм их защиты.

США придают важное значение международным соглашениям по инвестициям, разрабатываемым Всемирным банком. Так, США уже в 1988 г. ратифицировали Конвенцию о создании Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций (МАГИ). Цель организации – поощрение инвестиций в развивающихся странах и государствах Центральной и Восточной Европы посредством их страхования от некоммерческих рисков и оказания технической помощи этим странам для привлечения иностранных инвестиций. Страховые гарантии, выдаваемые, как правило, на 15 лет, покрывают до 90% общего объёма инвестиций. Однако сумма гарантий пока не может превышать 50 млн. долларов.

Вашингтон разделяет основные положения «Руководящих принципов Всемирного банка в отношении прямых иностранных инвестиций», принятые в сентябре 1992 г., которые содержат либеральные нормы и правила регулиро-

вания иностранных инвестиций, а также придерживается основных положений, принятого в 1961 г. Кодекса ОЭСР по либерализации движения капитала, который, по мнению американских специалистов, является наиболее важным документом по регулированию движения капитала на многосторонней основе [17, р. 6].

Многоуровневая государственная поддержка зарубежной деятельности корпораций способствует быстрому росту экспорта американских прямых инвестиций за рубежом, объём которых достиг громадной суммы – 4,92 трлн. долл. в начале 2015 г. [15, р. 1]. Зарубежная деятельность американских ТНК оказывает влияние не только на экономику США, но и на отдельные аспекты их социальной политики. Так, в 2012 г. экспорт товаров головных компаний США увеличился на 8,8% по сравнению с 2011 г. и составил 7281 млрд. долл. Это означает, что для производства экспортных товаров в США были наняты десятки тысяч новых рабочих и служащих, что естественно несколько ослабило остроту безработицы [11, р. 6].

Для улучшения отдельных сегментов социально-экономического положения в стране США прилагают значительные усилия на федеральном уровне и на уровне штатов к привлечению иностранных прямых инвестиций в национальную экономику как средства создания новых рабочих мест. Американский политический истеблишмент также, как и деловые круги, не препятствует привлечению иностранного капитала в экономику США. Законы, регулирующие инвестиционную деятельность, относятся одинаково к национальным и к иностранным инвесторам. Прямые ограничения для последних действуют, как правило, лишь по соображениям национальной безопасности [2, с. 35].

Особое место в регулировании прямых иностранных инвестиций занимает Комитет по иностранным инвестициям, имеющий право рассматривать вопросы об иностранных капиталовложениях, которые важны для национальных интересов США, и Бюро экономического анализа Министерства торговли, которое готовит исследования по иностранным инвестициям в экономике США и регулярно информирует президента, Конгресс и общественность страны обо всех аспектах этой программы [2, с. 35].

В последние десятилетия прямые иностранные инвестиции активно проникают в американскую экономику, достигнув в январе 2015 г. 2,9 трлн. долл. Крупнейшие инвесторы – восемь государств (Великобритания, Япония, Нидерланды, Канада, Люксембург, ФРГ, Швейцария, Франция), на которые в 2014 г. пришлось 79,3% всех ПИИ в США [15, р. 1, 10].

Деятельность иностранного капитала оказывает влияние на различные показатели американского хозяйства, в том числе и способствует ослаблению остроты такой важной проблемы, как безработица. На иностранных предприятиях в США в начале 2013 г. было занято 14,1 млн. рабочих и служащих, главным образом в наукоёмких отраслях обрабатывающей промышленности, розничной и оптовой торговле, в сфере НИОКР, финансов и образования [11, р.8]. И хотя доля занятых на иностранных предприятиях составляет примерно 3,8% общей численности занятых в частном секторе США (за исключением банковской сферы), иностранный капитал оказывает влияние на занятость в отдельных отраслях обрабатывающей промышленности, в частности в фармацевтической промышленности, в химической (за исключением фармацевтики), в транспортном машиностроении, в производстве продукции из нерудных материалов.

Ещё большее влияние иностранный капитал оказывает на занятость на региональном уровне. Регион, который добивается успеха в привлечении иностранных инвестиций, отмечает увеличение уровня занятости в таком же порядке, как это происходит в случае притока инвестиций со стороны национальных компаний. Следует также отметить различия в географическом размещении капитала на территории США со стороны зарубежных инвесторов. Так, канадские инвестиции сконцентрированы в основном на американско-канадской границе, а также в центральной части США. При этом их отраслевая структура весьма дифференцирована и не сосредоточена на какой-либо отдельной отрасли. Предприятия, принадлежащие английскому и французскому капиталу, тяготеют к размещению на востоке США. В то же время японские инвестиции сконцентрированы на дальнем западе США, а также вдоль «коридора» от Индианы до Северной Каролины, где они вложены в производство компьютеров и автомобилей [16, р. 16].

В начале текущего тысячелетия доля занятых на предприятиях иностранного капитала от общей численности занятых на частных предприятиях того или иного штата была наиболее высокой: на Гавайях (11,4%), в Южной Каролине (8,2%), Северной Каролине (7,2%). Относительно высокий показатель был также в Нью-Джерси (6,6%), Теннесси (6%), Кентукки и Джорджии (по 6,1%).

Таким образом, позитивное отношение государства к иностранному капиталу приводит к тому, что он оказывает положительное влияние на масштабы и структуру занятости, тем самым ослабляя остроту безработицы и способствуя нормализации производственного процесса.

Партнёрство государства и бизнеса

В последние десятилетия ключевым фактором развития экономики США стало качественно иное сотрудничество государства и капитала, отличающееся углублением двусторонних отношений и резким увеличением форм и методов от традиционного экономического сотрудничества этих двух ключевых сторон, получившее название государственно-частное партнёрство.

Этот вопрос имеет многолетнюю историю, однако долгое время такое партнёрство в США характеризовалось незначительным количеством заключаемых контрактов и небольшим разнообразием форм их исполнения. В крупных масштабах и с привлечением различных форм организации государственно-частное партнёрство заявило о себе в 80–90-е годы XX века, когда государственная политика США стала активно проводиться в соответствии с неолиберальной концепцией развития. При этом резко сократились темпы роста социальных расходов государства, а их доля в ВВП сначала стабилизировалась, а затем понизилась. Ряд социальных и других программ был ликвидирован или серьёзно урезан. Изменился сам подход правящих кругов и достаточно широких общественных слоёв ко многим государственным программам. В условиях сокращения государственного сектора функции государственного управления крупными объектами жизнеобеспечения, до этого принадлежавшие государству, стали постепенно передаваться бизнесу, правда при сохранении за государством контроля над деятельностью частных компаний. В это время в США и возникло понятие государственно-частное партнёрство, которое позднее распространилось по всему миру.

В последние годы активизация отношений государства с бизнесом в том, что касается проникновения частного капитала в среду государственной собственности, стала одной из главных тенденций современного развития американской экономики. Государственно-частное партнёрство – перспективное сотрудничество, которое охватывает не только производственную инфраструктуру, но и социальную сферу (в том числе здравоохранение, образование, развитие человеческого капитала), безопасность, правопорядок, оборону.

В настоящее время государственно-частное партнёрство (ГЧП), будучи одним из элементов смешанной экономики, стимулирует развитие народного хозяйства страны, выступая в качестве эффективного средства реализации общественно важных проектов. При этом обе стороны альянса заинтересованы друг в друге, так как партнёрство государства и бизнеса, с одной стороны, позволяет привлечь в государственный сектор дополнительный капитал, ослабить остроту бюджетных проблем, создать новые рабочие места, переложить на предпринимательский сектор значительную часть рисков и одновременно сохранить объекты в государственной собственности, а с другой стороны, расширить пространство для свободного движения капитала, его проникновения в те сферы, которые ранее были для него недоступны для реализации международных контрактов [22, р. 327]. В таком союзе происходит объединение ресурсов и потенциалов двух хозяйствующих субъектов – государства в форме его собственности и бизнеса в виде частнопредпринимательских принципов хозяйствования, инвестиций, менеджмента, инноваций. Каждый подобный альянс является временным, поскольку создаётся, как правило, на определённый срок для выполнения конкретного проекта, и прекращает свое существование после его реализации [6, с. 61]. Такое партнёрство принципиально отличается от известного патернализма государства, оно создаёт свои формы и методы развития той или иной отрасли или хозяйствующего объекта.

Как важный элемент смешанной экономики, система государственно-частное партнёрство имеет свою законодательную и нормативно-правовую базу, которая в США, в отличие от других развитых стран, имеет особенности. Во-первых, в США отсутствует единая законодательная база такого партнёрства на федеральном уровне. Правовые определения действий партнёрства содержатся, в частности, в статье № 6305 свода законов США о порядке применения соглашений о сотрудничестве между органами федеральной власти и местными органами власти, а также иными заинтересованными контрагентами.

Во-вторых, законодательные акты основных положений, правил и норм государственно-частного партнёрства приняты и действуют в основном на региональном уровне. Так, в настоящее время в 33 штатах и в Пуэрто-Рико имеется действующее законодательство в области государственно-частного партнёрства, а в семи штатах существуют специальные органы по управлению этим партнёрством. Необходимость развивать прежде всего региональную нормативную базу в этой области обусловлена тем, что многие проекты и сферы экономики, в которых применяется механизм партнёрства (здравоохранение, образование, культура, ЖКХ, транспортная инфраструктура) находятся в плоскости интересов и ответственности региональных властей.

Несовершенство законодательной базы не мешает США активно развивать систему ГЧП в различных сферах и отраслях национальной экономики, главным образом в области инфраструктуры и транспорта. Несмотря на то, что на социальную сферу, по нашим подсчётам, приходится примерно 18–20% общей

суммы контрактов по линии партнёрства, этот показатель постоянно возрастает, так как развитие «человеческого капитала» – одно из приоритетов нынешней администрации США [5, с. 73].

При реализации тех или иных проектов США используют различные модели, формы и механизмы ГЧП, многие из которых, например, в области здравоохранения, демонстрируют высокую эффективность. Это, в частности, контракт *Buy-Own-Leaseback (BOL)*, который предусматривает строительство объекта здравоохранения частной компанией и продажу его государству с обязательной последующей передачей прав на его управление той же частной компании. Или контракт типа *Agira*, предусматривающий сохранение права собственности, частной компании на построенный ею объект (например, больницу), с условием заключения соглашения с государственным ведомством, в соответствии с которым больница должна будет предоставлять населению медицинские услуги по установленным государством ценам.

Нередко США прибегают к использованию механизма ГЧП при реализации международных программ помощи развивающимся странам. Координирует работу по оказанию экономической и технической помощи американское федеральное ведомство – Агентство международного развития (АМР), созданное в соответствии с законом «О помощи иностранным государствам» от 1961 г. АМР концентрирует свои усилия на проблемных вопросах: борьбе с голодом, болезнями, последствиями стихийных бедствий, проведении экономических и демократических реформ в наиболее бедных развивающихся странах. В 2001–2011 гг. АМР для реализации поставленных целей прибегло к осуществлению за границей 1 тыс. проектов ГЧП, что позволило мобилизовать на цели развития по линии частного сектора более 9 млрд. долл., в то время как объём государственного финансирования составил около 1 млрд. долларов

В сферу деятельности ГЧП входит также воспроизводство человеческих ресурсов, которая охватывает систему общего и профессионального образования, подготовку и переподготовку трудовых ресурсов. Создание рабочих мест – крупная социальная проблема, учитывая уровень безработицы в США. Американский опыт показывает, что материальные блага, стимулы и гарантии их реализации на базе государственно-частного партнёрства позволяет правительству добиться гораздо больших успехов, чем прямым финансированием государственных проектов или программ. В Соединённых Штатах частным компаниям, которые занимаются трудоустройством и создают рабочие места, предоставляются налоговые скидки и другие стимулы. Одновременно организуется профессиональная подготовка, транспортировка работников до места работы, проявляется забота о детях, чтобы дать их родителям возможность работать.

Важной формой ГЧП, получившей широкое распространение в последние десятилетия, стали предпринимательские зоны (ПЗ). Этот вид свободных экономических зон возник в США как порождение неконсервативного варианта региональной политики, направленный на оживление малого и среднего бизнеса в депрессивных районах, главным образом в городских, путём предоставления предпринимателям большей свободы деятельности и различных льгот.

Предпринимательские зоны обычно расположены в экономически депрессивных районах крупных городов, имеющих наиболее высокий уровень безработицы. Они, как правило, охватывают местность площадью от 2,5 до 5 кв. км, но в некоторых случаях их площадь достигает 13 кв. км, не имеют огорожен-

ных пределов и выделяются лишь организационным статусом расположенных в них компаний.

По правовому статусу городские предпринимательские зоны подразделяются на три типа – федеральные, зоны штатов и местные. В зависимости от статуса они создаются решением правительственных органов на федеральном и местных уровнях, или на уровне штата. Власти, обращающиеся за разрешением на создание подобных зон к вышестоящим государственным органам, должны чётко обозначить свои обязательства по отношению к этим образованиям. Так, власти штата, обращающиеся за разрешением о создании предпринимательской зоны в Министерство жилищного строительства и городского развития США, должны указать, какие льготы (налоговые, административные, федеральные и др.) на уровне штата будут предоставлены создаваемой зоне.

Предпринимательские зоны всех типов и действуют на основе правительственных программ, принимаемых исполнительной властью США. В соответствии с Программой развития предпринимательских зон на уровне штатов, принятой в 1980 г., подобные образования созданы в 36 штатах. Каждый штат в силу своих социально-экономических особенностей имеет своё законодательство, регулирующее создание и функционирование зон и вносящее изменения в механизм их деятельности в случае необходимости. Первая городская предпринимательская зона, находящаяся под юрисдикцией штата, была создана во Флориде в 1980 году.

Государственная программа по созданию федеральных предпринимательских зон была принята в 1987 г. на основе закона «О жилищном строительстве» [3, с. 73]. В соответствии с этой программой было создано 100 федеральных предпринимательских зон. Жизнь вскоре потребовала внести коррективы в действующую программу, и Конгресс США в начале 1990-х годов принял законы, направленные на повышение эффективности созданных зон, а также на увеличение их видов.

Для получения статуса ПЗ район, выделяемый для этих целей, должен отвечать ряду требований, в частности: более 70% его жителей должны иметь личный или семейный доход ниже 80% среднего дохода жителей данного города или всей страны; уровень безработицы в районе должен значительно превышать аналогичный показатель по всему городу или всей стране.

Основные ограничения, применяемые при организации зон всех типов управления, касаются в основном сроков, на которые создаются эти зоны. В большинстве штатов они составляют 10–20 лет. В некоторых штатах он меньше: в Коннектикуте – шесть лет, в Кентукки – семь лет. Федеральные предпринимательские зоны создаются на срок 20 лет и в дальнейшем по решению органов исполнительной власти срок может быть продлён. На федеральном уровне ПЗ организует и курирует Министерство жилищного строительства и городского развития после получения и утверждения заявки от правительства штата или местных властей. На местном уровне управление ПЗ осуществляется муниципальными органами.

Около 1500 предпринимательских зон всех уровней действуют в 700 городах и пригородных районах США. Быстрое распространение этих зон обусловлено экономическими и другими льготами, которые предоставляет государство американским компаниям, действующим на их территории. Так как развитие производства и сокращение безработицы являются двумя основными целями государственных программ предпринимательских зон всех уровней, то

федеральные и местные власти оказывают содействие этим зонам в достижении поставленных задач. Экономические стимулы и льготы, предоставляемые ПЗ на федеральном уровне, включают в себя 5%-ную скидку на налоги, выплачиваемую при строительных или ремонтных работах, налоговые скидки предприятиям за каждое дополнительно созданное рабочее место (до 1,5 тыс. долл. на одного человека), отмену налога на увеличение капитала компаний, скидка в размере 3,5% на покупку потребительских товаров [18]. Значительные льготы предоставляются компаниям, действующим в этих зонах, на уровне различных штатов: 50%-ная скидка на доходы предприятия в штате Коннектикут, 100%-ная скидка с налога на продажи оборудования в штате Луизиана, на продажи строительных материалов в штате Канзас и на основной капитал в Вирджинии. Более 70% всех налоговых льгот получают предприниматели, которые создают новые рабочие места в предпринимательских зонах.

Федеральное правительство и власти штатов проводят активную политику по организации предпринимательских зон. Одна из причин такой политики заключается в том, что создание этих зон, не ложиться тяжёлым бременем на бюджет всех уровней, способствует повышению деловой активности и решению проблемы трудоустройства социально уязвимых групп населения в депрессивных районах страны. Благодаря распространению ПЗ в США в 1987 г. было создано или сохранено 80 тыс. рабочих мест, в 1991 г. – около 95 тыс., а к концу 1990-х годов – около 120 тыс. Подобная тенденция наблюдалась и в последующие годы. Так, в прошлом десятилетии на базе деятельности ПЗ в городских районах было создано или сохранено свыше 650 тыс. рабочих мест.

Деятельность городских предпринимательских зон способствует также сокращению бюджетных ассигнований на реализацию социальных программ, в частности пособий по безработице и постепенному увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней.

В последние десятилетия администрация США внесла изменения в сферу деятельности предпринимательских зон. В связи с тем, что в конце XX века значительное число сельских районов находилось в тяжёлом экономическом положении, характеризующимся слабым развитием экономики и высоким уровнем безработицы, администрация Клинтона в качестве антикризисных мер разработала федеральную программу предпринимательских зон для социально-экономического развития отсталых сельскохозяйственных районов страны. В 1993 г. ею был проведён через Конгресс закон о создании в сельской местности особых образований – предпринимательских зон и предпринимательских сообществ (ПС). Основные различия между статусом этих двух видов зон следующие: во-первых, статус ПЗ предоставляется, как правило, территориям большего размера. Во-вторых, было различие в величине и характере предоставляемой им государственной поддержки. Так, если размер безвозмездных субсидий на срок действия программы в 10 лет составлял для каждой из сельских ПЗ 40 млн. долл., то для ПС лишь 3 млн. долл. Перечень косвенных льгот, предоставляемых ПЗ, также шире, чем для ПС. Проведение программы в двух вариантах было предпринято для выявления роли, состава и размера льгот различного типа, при проведении антикризисных мероприятий [20, р. 2].

Следует однако отметить, что предпринимательские сообщества не получили широкого распространения и постепенно сошли на нет. В то же время сельские предпринимательские зоны оказались эффективными хозяйственны-

ми объединениями. В начале XXI века в США насчитывалось 35 таких зон. Срок их деятельности был определён до 31 декабря 2009 г. Однако администрация Обамы продлила его до 31 декабря 2014 г. Тем не менее окончательная дата завершения работы этих зон до сих пор не определена [18].

Как показали прошедшие годы, деятельность сельских предпринимательских зон, главная цель которых – стимулирование социально-экономического развития сообществ, находящихся в кризисном состоянии и создания новых рабочих мест, доказала свою эффективность. В значительной степени их успех был достигнут в результате получения государственной поддержки, которая условно может быть разделена на прямую и косвенную. Прямая поддержка – это безвозмездные субсидии, получаемые зонами в фиксированном размере. Косвенная поддержка участникам программы осуществляется в различных формах и в последние годы существенно выросла. Так, к числу косвенных льгот относятся, в частности, право зон выпускать не облагаемые налогом муниципальные облигации на сумму 60 млн. долл., получать предпринимателями различные налоговые льготы от местных органов власти на восстановление заброшенных предприятий, право компаний, нанимающих новых работников (в возрасте от 18 до 39 лет), получать налоговые кредиты в размере 3 тыс. долл. ежегодно на каждого такого работника, скидка при покупке промышленного оборудования и др. Косвенные льготы, как правило, значительно превосходят прямую государственную поддержку [19].

В то же время безвозмездные субсидии из федерального бюджета часто являются своеобразным катализатором притока финансовых ресурсов в зоны. Так, на каждый доллар, выплаченный зонам по федеральной программе, было привлечено в среднем почти 7 долл. из частных источников.

Результатами государственно-частного партнёрства по федеральной программе создания сельских предпринимательских зон стало образование новых рабочих мест, создание различных фондов поддержки бизнеса, организация центров по профессиональному переобучению граждан, реализация специальных программ по работе с молодёжью, улучшение инфраструктуры сельских районов. Наконец, следует отметить, что в результате деятельности федеральной программы произошли и другие положительные сдвиги, которые не поддаются количественной оценке. Так, во многих сообществах улучшился социальный микроклимат, в том числе снижение конфликтов на расовой почве, смягчилась криминальная ситуация и др. [1, с. 183–185].

Таким образом, в последние годы в условиях растущего дефицита платёжного баланса, усиления международной конкуренции и влияния научно-технического прогресса в США активизировалось экономическое сотрудничество государства и бизнеса в разработке и использовании новых форм и методов для решения социальных проблем. Подобное сотрудничество действует на американской территории и за границей.

Активизация взаимодействия государства и бизнеса на национальном уровне в основном происходит в сфере здравоохранения, образования, профессиональной подготовки и переподготовки кадров, а также охватывает малый бизнес, действующий в различных отраслях экономики. Кризисные явления в стране, характерные для последних лет, нередко усиливают потребность в модернизации политических установок и инструментов для достижения поставленных целей в социальной сфере.

На международной арене государство активно развивает отношения с национальными компаниями, действующими за рубежом, помогая им посредством финансирования Корпорацией зарубежных инвестиций за границей, заключения двухсторонних инвестиционных соглашений, соглашений об отмене двойного налогообложения и участия в работе различных международных конвенций. США также взаимодействуют с иностранным капиталом внутри страны, который помогает уменьшить безработицу, создав в США к началу 2013 г. более 14 млн. новых рабочих мест.

Наконец, важным фактором развития экономики США, в том числе и социальной сферы, стало качественно иное сотрудничество государства и бизнеса, отличающееся глубиной отношений и резким увеличением форм взаимодействия двух сторон и получившее название государственно-частное партнёрство. При таком сотрудничестве, оформленном специальным договором и рассчитанном на определённый срок, происходит объединение ресурсов и разделение рисков между двумя субъектами экономических отношений – государства в форме его собственности и бизнеса в виде частнопредпринимательских принципов хозяйствования, инвестиций, менеджмента и инноваций. Для реализации социальных проектов на базе государственно-частного партнёрства американское государство, наряду с традиционными методами сотрудничества нередко прибегает к использованию различных новых форм, таких как предпринимательские зоны и программы экономической и технической помощи.

Список литературы

1. Государственная экономическая политика США: современные тенденции / Под ред. В.Б. Супяна. Москва: Наука, 2002, 352 с. [U.S. State Economic Policy: Modern Trends / Ed. by V.B. Supyan. Moscow, Nauka, 2002, 352 p.].
2. *Зименков Р.И.* Прямые иностранные инвестиции в американской экономике // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. 2009, № 11, с. 49–64 [Zimenzov R.I. Direct Foreign Investments in American Economy // USA ❖ Canada: Economy, Policy, Culture, 2009, No. 11, p. 49–64].
3. *Зименков Р.И.* Свободные экономические зоны, Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2005, 222 с. [Zimenzov R.I. Free Economic Zones. Moscow, UNITY-DANA, 2005, 222 p.].
4. *Костяев С.С.* Лоббизм и реформа здравоохранения в США после выборов // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. 2011, № 7, с. 47–60 [Kostyaev S.S. Lobbying and Healthcare Reform after the Elections // USA ❖ Canada: Economy, Policy, Culture 2011, No. 7, p. 47–60].
5. *Мартынов В.А., Автономов В.С., Осадчая И.М.* Переходная экономика: теоретические аспекты, российские проблемы, мировой опыт. Москва: Экономика, 2010, 720 с. [Martynov V.A., Avtonomov V.S., Osadchaya I.M. Economy in Transition: Theoretical Aspects, Russian Problems, World Experience. Moscow: Economica, 2010, 720 p.].
6. Мировая экономика и международный бизнес. Учебник / Под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. Москва: Кнорус, 2008, 688 с. [World Economics and International Business. Test-book / Ed. by V.V. Polyakov and R.K. Schenin. Moscow, Knorus, 2008, 688 p.].
7. *Синицын Д.А.* Организационные формы и модели венчурного инвестирования в США. Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук. Москва: ИСКРАН, 2010 [Sinitsin D.A. Organizational Forms and Models of Venture Investment in the USA. Paper on Competition of PhD in Economics. Moscow, Institute of USA and Canadian Studies, 2010].
8. Экономика. Учебник / Под ред. А.С. Булатова. Москва: Магистр, Инфра-М, 2010, 487 с. [Economics. Test-book / Ed. by A.S. Bulatov. Moscow, Magistr, INFRA-M, 2010, 255 p.].

9. Экономика США: ресурсы, структура и динамика. Учебник / Под ред. В.Б. Супяна. Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2014, 372 с. [U.S. Economy: Resources, Structure and Dynamics. Test-book / Ed. by V.B. Supyan. Moscow, Magistr, INFRA-M, 2014, 372 p.].
10. Экономика США: эволюция модели в условиях глобализации. Учебник / Под ред. В.Б. Супяна. Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2014, 421 с. [U.S. Economy: Evolution of Model in the Conditions of Globalization. Test-book / Ed. by V.B. Supyan. Moscow, Magistr, INFRA-M, 2014, 421 p.].
11. Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012 // Survey of Current Business, August 2014.
12. Analytical Perspectives. Budget of the United States: Fiscal Year 2005. Washington, 2005.
13. The Burden of Health Insurance Premium Increases on American Families. Available at: http://www.whitehouse.gov/assets/documents/health_insurance_premium_report.pdf (accessed 15.01.2015).
14. Digest Educational Statistics, 1975. Washington, 1976.
15. Direct Investment Positions for 2014: Country and Industry Detail // Survey of Current Business, July 2015.
16. The Globalization of U.S. Business Investment. Staff Papers. Federal Bank of Dallas. February 2008.
17. Jackson J.K. Multinational Agreement on Investment: Implications for the United States. Washington, 1998.
18. List of Current Empowerment Zones and Updated Contact Information. U.S. Department of House and Urban Development. Washington, 2014.
19. New Tax Could Kill Urban Enterprise Zones. NJ SPOTLIGHTS, 17.04.2014.
20. Office of Community Development. Empowerment Zones and Enterprise Communities. Washington, 1997.
21. OPIC. 2014 Annual Report. Washington, 2015.
22. The Oxford Handbook of Business and Government / Ed. by D. Coen, W. Grant and O. Wilson. New York: Oxford University Press, 2010. 247 p.
23. U.S. International Transaction, Fourth Quarter of 2013 and 2013 // Survey of Current Business, April 2014.

U.S. State – Business Cooperation in the Solution of Social Problems

(USA ❖ Canada Journal, 2016, no. 2, p. 3-21)

Received 16.09.2015.

ZIMENKOV Rudolf Ivanovich, Institute for U.S.A. and Canada Studies, Russian Academy of Sciences, 2/3 Khlebnyy per., Moscow, 121069, Russian Federation (zimenkovri@gmail.com)

ZAVYALOVA Elena Borisovna, MGIMO-University, 76 Vernadskogo Avenue, Moscow, 119454, Russian Federation (e.zavyalova@inno.mgimo.ru)

The article is devoted to analysis of U.S. state-business cooperation in the solution of social problems. Main directions and fields of this cooperation on national and international levels are shown. The forms and mechanism of public private partnerships are considered.

Keywords: *state-business cooperation, social field of economy, small business and state, public private partnerships, B. Obama administration.*

About the authors:

ZIMENKOV Rudolf Ivanovich, Doctor Sci. (Economy), Professor, Leading Analyst;

ZAVYALOVA Elena Borisovna, Candidat Sci. (Economy) Economics, assistant professor, head of the economic policy and public-private partnership department.