

А.М. ФИЛИПЦОВ

**ОТРАСЛЕВАЯ ПОЛИТИКА
И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ:
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ**

Горки, 2006

А.М. ФИЛИПЦОВ

ОТРАСЛЕВАЯ ПОЛИТИКА
И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ:
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ

Горки, 2006

УДК 338.23:330.341.42(075.8)

ББК 65.9–1я7

Ф 53

А.М. Филиппов. Отраслевая политика и экономическое развитие: проблемы теории. – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2006. – 234 с. – [Научное издание (монография)].

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор, *В.А. Воробьев* (БГЭУ); доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Беларуси *В.Ф. Медведев* (ИЭ НАН Беларуси)

В работе рассмотрены вопросы теории экономического роста с введением категории экономического развития, проблемы взаимосвязи международной торговли и экономического роста, проблемы политики стимулирования экономического развития. Излагается теория структурной, промышленной, отраслевой политики и исследуются варианты проведения данной политики для стимулирования экономического развития страны. Анализируются возможности использования инструментов инвестиционной, инновационной, конкурентной политики для достижения целей отраслевой политики, в том числе в Республике Беларусь.

Для научных сотрудников, преподавателей, аспирантов, студентов высших учебных заведений.

Рисунков 5. Библиогр. 409.

© А.М. Филиппов, 2006

© Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия, 2006

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
1. Экономическое развитие и роль государственной экономической политики	8
1.1. Теории экономического роста и развития	8
1.1.1. «Мэйнстрим»-теории экономического роста	9
1.1.2. Эволюционная теория экономического развития	23
1.1.3. Теория многоуровневой экономики	26
1.2. Теории международной специализации стран и роль торговой политики в экономическом развитии	32
1.2.1. Теории международного разделения труда и специализации стран	32
1.2.2. Торговая политика и экономическое развитие	42
1.3. Конкурентоспособность отрасли и народного хозяйства	63
1.3.1. Понятие и виды конкурентоспособности	63
1.3.2. Конкурентные преимущества как основа конкурентоспособности	66
1.3.3. Измерение конкурентоспособности	68
1.3.4. Государственное стимулирование конкурентоспособности	71
1.4. Основные направления политики развития национальной экономики	79
2. Теория отраслевой политики	97
2.1. Отраслевая политика: понятие, сущность, место в системе экономической политики	97
2.1.1. Структурная политика	97
2.1.2. Отраслевая и промышленная политика	100
2.2. Классификация отраслевой (промышленной) политики, ее цели и инструменты реализации	109
2.3. Инновационная политика	123
2.3.1. Инновации, инновационная политика и наукоемкие отрасли	122
2.3.2. Инновации, развитие экономики и роль государства	125
2.3.3. Институты и инструменты инновационной политики	132
2.3.4. Инновационная политика в Республике Беларусь	135

2.4. Инвестиционная политика	144
2.5. Конкурентная политика	153
3. Мировой опыт отраслевой политики и перспективы для стран с переходной экономикой	159
3.1. Мировой опыт отраслевой политики	159
3.1.1. Японская модель	162
3.1.2. Опыт новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии	170
3.1.3. Опыт Западной Европы и США	176
3.2. Отраслевая политика в странах с переходной экономикой	181
3.2.1. Отраслевая политика – за и против	181
3.2.2. Отраслевая политика постсоветских стран	191
3.2.3. Отраслевая политика в Беларуси	197
Послесловие	207
Глоссарий	210
Литература	214

ПРЕДИСЛОВИЕ

Основной целью экономической политики правительств различных стран является рост общественного благосостояния. Определение уровня благосостояния достаточно проблематично, и в качестве более приземленной цели принимается достижение высоких (по возможности) темпов экономического роста. Различия между экономическим ростом и ростом благосостояния принимают форму государственной заботы о поддержании высокого уровня занятости населения, охране окружающей среды и т.д. Например, более полным индикатором благосостояния, чем валовой национальный продукт, является показатель чистого экономического благосостояния, который корректирует ВВП, уменьшая его на величину факторов, отрицательно действующих на благосостояние, а также давая денежную оценку свободного времени и некоторой нерыночной деятельности. Также можно учитывать влияние на величину ВВП домашнего труда, неоплаченных услуг, безвозмездного труда добровольцев и рентной оценки собственности, не используемой в коммерческих интересах. Увеличение благосостояния является не только процессом роста национального дохода, но также и роста национального богатства; иными словами, важны не только потоки, но и запасы. Таким образом, сам по себе экономический рост не единственная цель экономической политики. Другие цели (например, полное использование производственных ресурсов) также важны, но, с другой стороны, достижение этих целей может рассматриваться лишь как средство для устойчивого экономического роста в длительной перспективе.

Направления и инструменты экономической политики государства различны; наше исследование посвящено такому аспекту проблемы, как отраслевая политика. Данная политика также имеет своей основной целью ускорение экономического роста или, более широко, роста благосостояния страны.

В современном мире залогом экономического процветания страны является ее успех на мировом рынке. Таким образом, некорректно исследовать проблему развития экономики без исследования ее места в системе мирохозяйственных связей. Как будет показано далее, в большинстве вариантов отраслевой политики явно или неявно предполагается улучшение позиций страны на мировой экономической арене.

Монография посвящена прежде всего обобщению существующих теорий, так или иначе связанных с проблемами экономического развития страны посредством проведения отраслевой политики, а также исследованию возможности использования положений данных теорий в современных условиях Республики Беларусь.

В первой главе будут рассмотрены отдельные аспекты теорий экономического роста, относящиеся к сформулированной проблематике исследований, а также теоретические основы формирования международной специализации экономики страны. При этом теории экономического роста (или, как будет формулироваться далее, теории экономического развития) и международной специализации стран будут давать методологическую основу для осмысления концепций государственной экономической (и более узко, отраслевой) политики. Во второй главе будет исследовано понятие отраслевой политики, место данного направления политики в общей системе государственных экономических мероприятий. Дальнейшим шагом является рассмотрение средств, инструментов отраслевой политики. В третьей главе будет проанализирован опыт отраслевой политики в различных странах и мнения различных авторов относительно вариантов проведения отраслевой политики в Республике Беларусь.

В работе проанализирован значительный объем опубликованных исследований по избранной теме. Среди работ белорусских авторов в монографии цитировались: по проблемам развития национальной экономики, структурной перестройки и экономической политики – В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, П.Г. Никитенко,

Н.П. Зайченко, С.С. Полоник, В.А. Воробьев; по проблемам конкурентоспособности экономики – А.В. Богданович, Ф.А. Дмитракович, В.В. Пинигин, А.А. Праневич, Д.Ю. Хамчуков, Г.А. Яшева и др.; по проблемам инновационной политики – Л.Н. Нехорошева, Н.И. Богдан, А.А. Слонимский, Н.И. Комков, Л.М. Крюков, А.В. Марков, Л.М. Недилько, С.М. Дедков, В.И. Щербин, К.В. Добрянский, О.К. Мельникова; по проблемам промышленной и инвестиционной политики – М.В. Мишкевич, В.Д. Валетко, В.И. Поплыко и др.; по проблемам моделирования и прогнозирования развития национальной экономики – С.Ф. Миксюк, М.К. Кравцов, Н.Н. Шинкевич.

1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

1.1. Теории экономического роста и развития

В данной главе будут кратко охарактеризованы некоторые важнейшие, с точки зрения связи с темой исследований, аспекты теорий экономического роста и развития (первый раздел главы), теорий международной специализации стран (второй раздел), и выделена та роль, которая отводится в данных теориях государству.

Прежде всего следует определить термин «экономическое развитие». Вплоть до второй половины XX века центром внимания исследователей являлся экономический рост, хотя уже в 30-х гг. Й. Шумпетер [387] ввел понятие *экономического развития*, впрочем, применительно лишь к микроуровню. С 60–70-х гг., в связи с многочисленными исследованиями экономик развивающихся стран, термин «развитие» получил новое звучание, которое выходило за рамки традиционных теорий экономического роста, включая исследования социальной, институциональной и политической структуры стран. М. Годаро [182, с. 30] отмечал, что *развитие* необходимо рассматривать как «комплекс изменений, посредством которых ориентированная на удовлетворение основных потребностей и запросов отдельных людей и групп населения социальная система движется от состояния всеобщей неудовлетворенности к новым более благоприятным материальным и духовным условиям жизни». Данное понятие, во-первых, является весьма широким, а во-вторых, исходит преимущественно из методологических особенностей исследования экономики развивающихся стран. Однако потребности в развитии актуальны и для развитых стран, а также стран с переходной экономикой. В исследовании будет использоваться не широкое понятие «развитие», а более узкое понятие «экономическое развитие».

Термин «экономический рост» отличается от термина «экономическое развитие» в следующем смысле. *Экономический рост* – это широкое понятие, означающее увеличение богатства общества независимо от источников этого богатства. *Интенсивный тип* эконо-

номического роста связан с увеличением производительности имеющихся ресурсов. Данная категория приближается к вводимому в данной работе понятию *экономического развития* как процессу, характеризующемуся структурными изменениями в экономике, при которых повышается ее (экономики) конкурентоспособность. Конечно, здесь возникает проблема адекватного определения термина «конкурентоспособность», и тонкого различия понятий «конкурентоспособность экономики» и «производительность ресурсов» (понятия связанные, но не эквивалентные), чему будет уделено внимание в третьем разделе. Иногда экономическое развитие может даже не сопровождаться соответствующей динамикой показателей, свидетельствующих об экономическом росте – например, на каком-то этапе интенсивных структурных изменений могут наблюдаться нулевые либо отрицательные темпы роста ВВП, но в данный период закладываются основы для успешного роста в будущем. В таких случаях понятие экономического развития несколько выходит за пределы понятия экономического роста. В четвертом разделе будет выделена роль государства в обеспечении экономического развития.

Среди всех теорий экономического роста и развития выделены три: во-первых, это так называемая группа «мэйнстрим»-теорий, включающая неоклассическую и кейнсианскую (некейнсианскую) теории роста; во-вторых, эволюционная теория экономического развития; в-третьих, отечественная теория разноразмерной экономики.

1.1.1. «Мэйнстрим»-теории экономического роста

Началом исследований экономического роста можно назвать еще труды А. Смита относительно причин богатства наций. Со второй половины XIX и почти до середины XX века исследования концентрировались на статическом распределении ресурсов и детерминантах флуктуаций в экономической деятельности. *Неокейнсианская теория роста* начинается с исследований в 30–50-х гг. XX века Р. Харрода и Е. Домара [290, с. 14–33; 262, с. 15–27]. Исследователи полагали, что по мере прироста количества капитала в стране (а капитал накапливается в результате осуществления сбережений людьми) возрастает и национальный продукт. Оптимальным считался пропорциональный рост капитала и национального

продукта (т.е. постоянная фондоотдача), однако такой сбалансированный рост практически никогда не достигается. Возможность замещения между трудом и капиталом не рассматривалась.

Далее, в 50-х гг. Р. Солоу [390, с. 65–94; 391, с. 312–320] в рамках неоклассической теории объединил положения теории роста и концепцию производственной функции, заложенную еще в трудах Кобба и Дугласа. В данной модели фактором экономического роста являлся не только капитал, но также и труд. Сущность концепции производственной функции заключается в выражении результирующего показателя – национального продукта – через два основных фактора, в качестве которых взяты объем трудовых и капитальных ресурсов в экономике. «Классический» вид модели предполагал постоянную эластичность замещения труда и капитала. Соотношение между трудом и капиталом определялось на основе понятия предельной производительности. Устойчивый экономический рост понимался как равные темпы роста труда, капитала и национального продукта¹. При введении денег в неоклассическую теорию роста было продемонстрировано, что само по себе изменение количества денег в экономике не может привести к экономическому росту. Обычно экономический рост в данных моделях ограничивался приростом трудовых ресурсов в стране.

Из расчетов параметров производственной функции следует ответ на вопрос о роли каждого производственного ресурса (труда и капитала) в формировании национального продукта. Расчеты параметров агрегированной производственной функции проводятся до сих пор: «80 лет существования модели Кобба–Дугласа не изменили доли труда и капитала. В США доля труда приблизительно составляет 0,7–0,75, капитала 0,25–0,3, но существенно возрос вклад научно-технического прогресса» [81, с. 20].

Проблема подобной производственной функции прежде всего в том, что она предполагает агрегирование ресурсов в однородных,

¹ Распространение получило графическое изображение «интенсивной» производственной функции как соотношения между величиной среднего продукта на единицу труда (работника) и величиной капиталовооруженности. Форма зависимости между данными показателями отражала, во-первых, концепцию роста производительности труда при росте фондовооруженности, а во-вторых, принцип снижения предельной производительности.

сопоставимых единицах. Однако труд различается по своей квалификации, агрегирование же различных видов капитального оборудования еще более проблематично. Оно осуществляется, например, на основе предельного продукта капитала, однако сам предельный продукт берется в расчете на единицу стоимости капитала, т.е. получается порочный круг, что иллюстрировала еще Дж. Робинсон [369, с. 27–42]². Для нивелирования проблем измерения исследователи предлагается исходить из дезагрегированных показателей труда и капитала, что позволяет учесть повышение качества факторов производства и избежать завышения вклада технического прогресса в экономический рост; кроме того, вследствие наблюдаемой положительной зависимости темпов аккумуляции капитала от темпами НТП оценка роли последнего обычно занижается, а оценка роли капитала завышается [201, с. 252–275].

Среди отечественных работ, исследующих производственные функции применительно к Беларуси, следует отметить [204, с. 44–49; 201, с. 252–275; 141, с. 38–44; 94, с. 8–12; 79, с. 13]. Так, А.В. Пашкевич, Н.Н. Шинкевич [141] строят производственные функции для белорусской экономики за 1995–2002 гг., из которых следует весьма незначительный вклад НТП в экономический рост страны. Авторы указывают на сложности, возникающие при построении производственных функций применительно к нестабильным условиям трансформационной экономики. А. Чубрик отмечает, что в условиях Беларуси производственная функция не самый лучший инструмент для объяснения роста, так как она показывает отдачу от накопления факторов производства, но не показывает ее источники [201, с. 274]. В результате необходимо дополнять построение производственной функции анализом факторов эффективности экономики³.

Модель Солоу предполагала, что в долгосрочном периоде рост является исключительно функцией от технологических изменений,

² Автор данной работы также сталкивался с подобными проблемами при попытке построения производственных функций и применительно к белорусской экономике [190, с.138–140; 193, с. 517–531].

³ В советской экономической школе проблемы экономического роста (акцент в основном делался на методах анализа), разрабатывались в трудах А.И. Анчишкина [9], А.Г. Гранберга [47], Г.Б. Клейнера [83] и др.

и не является функцией от сбережений или инвестиций. Сбережения влияют на уровень национального дохода, но не на темпы его изменения. В долгосрочном периоде рост в расчете на душу населения определялся суммарной производительностью факторов и рассчитывался как средневзвешенная величина роста капитала на душу населения и технологических изменений, ведущих к увеличению использования труда [76, с. 448–464].

Дальнейшее развитие теорий экономического роста было связано с концепцией научно-технического прогресса. Вначале НТП учитывался в неоклассической модели как экзогенный фактор, объясняющий весь «остаток» прироста экономики, который не мог быть объяснен экстенсивным приростом количества труда и капитала. Этим остатком, или общефакторной производительностью, объяснялись и различия в темпах экономического роста между странами. Данный подход критиковался, в частности, со стороны Кембриджской кейнсианской школы (Дж. Робинсон), а также приверженцами эволюционной теории экономических изменений (Нельсон Р., Уинтер С.), которая будет упомянута позже, и другими исследователями. Все возрастающая роль инноваций в экономическом росте требовала новых моделей.

В 80–90-х гг.⁴ развилось моделирование экономического роста с эндогенным включением инновационной деятельности⁵ – работы П. Ромера, Р. Лукаса, Г. Гроссмана, Х. Хелпмана и др. [374, с. 1002–1037; 373, с. S71–S102; 339, с. 3–42; 284, с. 278–286; 318, с. 681–716; 408, с. 369–405]. Так, в этих работах труд разбивался на два фактора – квалифицированный и неквалифицированный, а эффективность данных видов труда зависела не от капиталовооруженности в целом, а от имеющихся технологических знаний (показателем которых может служить, например, количество зарегистрированных патентов). Темп технологического прогресса в моделях Эрроу–Шешински принимался пропорциональным темпу роста величины основного капитала, а в моделях Ромера – пропорционально темпу роста накопленных затрат на технологические разра-

⁴ Более ранние работы К. Эрроу и Е. Шешински относятся к 60-м гг.

⁵ Например, Г. Мэнкью, Д. Ромер и Д. Вейл восстановили оригинальную модель Солоу, включив в нее человеческий капитал как дополнительную переменную [341, с. 407–437].

ботки. В отсутствие НТП экономический рост объяснялся комбинацией темпов прироста квалифицированного и неквалифицированного труда, под воздействием же НТП мог иметь место как чисто технологический рост (экономический рост без прироста величины трудовых ресурсов), так и смешанный рост – увеличение объема труда, капитала и сдвиг производственной функции под воздействием НТП. Ч. Халтен [302, с. 964–980] рассматривал воплощенные в капитале технологические изменения как ключевой фактор роста производительности в длительном периоде. Он использовал агрегированную производственную функцию для разделения роста на обусловленный технологическими изменениями и на связанный с изменениями в количестве используемых ресурсов.

Исследования, выполненные в рамках неоклассических моделей роста⁶ с производственной функцией на основе статистической информации по экономике США, показывали различные оценки вклада научно-технического прогресса в экономический рост: «без учета поправок на повышение качества рабочей силы и капитала они варьировали от 33% за 1909–1929 гг. у Денисона до 78% за 1929–1957 гг. у Кузнеця и 69% за 1948–1979 гг. у Джоргенсона, Голлопа и Фраумени. С учетом указанных поправок вклад обобщенного фактора, включающего НТП, хотя и снижался до 20–30%, но все же оставался достаточно высоким» [52, с. 41]. Дж. Гринвуд и др. [283, с. 342–362] отмечали, что примерно 60% послевоенного роста производительности в послевоенных США вызывалось технологическими изменениями, воплощенными в инвестициях.

Новые теории роста, разрабатываемые в трудах П. Ромера [375, с. 202–206], Ч. Джонса [309, с. 139–144], П. Сегестрома [388, с. 1290–1310], С. Кортума [317, с. 1389–1419] и др. начинают с раздела мира на два существенно различных типа производительных факторов, которые можно назвать «идеями» и «вещами». Идеи – неконкурентные товары, которые хранятся в виде информации. Вещи – конкурентные товары с массой (или энергией). С «идеями»

⁶ Г. Гроссман и Е. Хелпман [284, с. 278–286] делят все работы того периода по исследованию детерминант экономического роста на три типа: одно направление рассматривает накопление капитала «в широком смысле», включая человеческий капитал и различные типы физического капитала; второе использует концепцию экстерналий; третье представляет промышленные инновации как двигатель роста.

и «вещами» можно объяснить процесс экономического роста. Идеи, которые являются неконкурентным товаром (обладают свойствами общественных благ), могут использоваться для трансформации вещей. Экономический рост является результатом открытия новых рецептов преобразования вещей от низко- к высокостоимостной конфигурации. Это изначальное принятие «идей» вместо «технологий» ведет к пониманию, которое не следует из неоклассической модели. Оно подчеркивает, что идеи – это товары, которые производятся и распределяются также, как и другие товары. Этим устраняется тупик в неоклассической теории и осуществляется взаимосвязь микроэкономических наблюдений относительно процедур (как понимаются технологии в эволюционной теории), проектов машин (как понимаются технологии в некоторых неоклассических концепциях) и т.п., с макроэкономическим значением технологии. Неконкурентная идея может быть скопирована и распространена, так как ее ценность растет пропорционально размеру рынка, на котором она используется. Таким образом, эффект масштаба рынка является очень важным для развития новых идей, новых технологий, а значит, и НТП, и экономического роста. В таком аспекте, конечно, экономический рост можно ускорить с помощью укрупнения рынка, например, в рамках интернационализации мировых экономических процессов.

Модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом имеют три важных следствия. Во-первых, они предполагают возможность положительного эффекта масштаба от увеличения объема использования ресурсов в инновационной сфере. Во-вторых, эффект масштаба присутствует при расширении экономического пространства (в процессе международной торговли). В-третьих, модели показывают эффективность государственной политики, направленной на стимулирование долгосрочного роста [52, с. 42]^{7,8}.

Каким образом усилия государства по обеспечению страны общественными благами влияют на экономический рост? Существует достаточное многообразие оценок относительно вклада, например, общественной инфраструктуры в экономический рост.

Объемы инвестиций в инфраструктуру обычно коррелируют с темпами экономического роста. Но не ясно, существует ли здесь

⁷ Анализируя «мэйнстрим»-теории экономического роста, О.Г. Голиченко [41, с. 33–43] выделяет следующие факторы, воздействующие на интенсивный (технологический) экономический рост: величина квалифицированного труда (прямое влияние на экономический рост); ставка процента (обратное влияние); производительность труда ученых (прямое влияние) и эластичность накопленных затрат на технологические знания (т.е. мера реакции скорости прироста знаний на величину накопленных затрат для получения этих знаний, что также зависит от эффективности труда ученых); отношение эластичностей национального продукта по квалифицированному труду и капиталу (чем меньше это отношение, т.е. чем выше эластичность национального продукта по капиталу, тем выше темпы технологического роста); эластичность совокупного спроса по общему индексу цен (обратное воздействие на рост, а сам показатель характеризуется степенью конкуренции в экономике, т.е. чем выше конкуренция, тем быстрее технологический рост); эластичность общего индекса цен относительно цен на инвестиционные товары (чем слабее связаны общий индекс цен и индекс цен на инвестиционные товары, тем больше темп технологического роста).

⁸ У. Истерли [76, с. 461], со ссылкой на Р. Барро, Р. Кинга, Р. Левайна и др. [227, с. 407–443; 228, с. 363–394; 316, с. 513–542; 276, с. 485–512; 266, с. 1203–1250], отмечает высокую значимость экономической политики для темпов экономического роста и приводит перечень политических мер, каждая из которых приведет к увеличению темпов экономического роста на один процентный пункт: увеличение на 1,2 года среднего периода обучения рабочей силы; увеличение охвата населения средним образованием на 40 процентных пунктов; сокращение на 28 процентных пунктов доли кредита центрального банка в совокупном кредите; увеличение коэффициента монетизации ($M2/ВВП$) на 50 процентных пунктов; увеличение государственных инвестиций в транспорт и коммуникации на 1,7% ВВП; снижение инфляции на 26 процентных пунктов; сокращение дефицита государственного бюджета на 4,3 процентных пункта (в процентах от ВВП); снижение премии черного рынка (величины спреда между официальным и рыночным обменными курсами, измеренная в процентах) от обменного курса на 36 процентных пунктов; рост доли внешнеторгового оборота в ВВП на 40 процентных пунктов; снижение доли государственного потребления в ВВП на 8 процентных пунктов; увеличение доли прямых иностранных инвестиций в ВВП на 1,25 процентного пункта.

причинная связь. Одни исследователи [225, с. 21–50; 352, с. 11–32; 235, с. S151–S172; 354, с. 22–37] оценивают общественный капитал (инфраструктуру) как важный источник экономического роста. Так, исследование Д. Ашауэра [224, с. 177–200] показало очень большое влияние инфраструктуры на объемы национального выпуска. Данная модель использовала неоклассическую производственную функцию и в дальнейшем была признана неточной. Другие исследователи находят роль общественного капитала незначительной [300, с. 459–468; 303, с. 121–134; 280, с. 229–242]. В большинстве этих исследований эластичности производства оценены в рамках агрегированной производственной функции, и анализ не затрагивает поведение фирм, технологические и иные моменты.

В работах [280, с. 229–241; 299, с. 185–209; 298, с. 12–21; 315, с. 115–132] было найдено, что большая часть вариаций производительности экономики объяснялась различиями в нормах накопления капитала, а не инвестициями в инфраструктуру. Позднее Дж. Фернальд [270, с. 619–638] исследовал взаимосвязь между дорожной инфраструктурой и производительностью экономики, и нашел эту взаимосвязь существенной. К. Моррисон и Э. Шварц [351, с. 1095–1111] использовали функции затрат и нашли, что инвестиции в инфраструктуру обеспечивают существенную выгоду для фирм и рост их производительности. Чистые выгоды от инвестиций в инфраструктуру могут быть положительными или отрицательными, в зависимости от общественных затрат и относительно прироста производства. С. Нортон [360, с. 175–196] нашел, что инфраструктура телекоммуникаций снижает трансакционные издержки. Л. Роллер и Л. Уаверман [370, с. 909–923] исследовали влияние на экономический рост такого сектора экономики, как инфраструктура телекоммуникаций, на примере двух десятков стран ОЭСР за двадцать лет. Их модель учитывала сетевые экстерналии, т.е. нелинейное (более чем пропорциональное) влияние инфраструктуры телекоммуникаций на экономический рост. Авторами был сделан вывод о том, что инвестиции в инфраструктуру телекоммуникаций более выгодны в развитых, нежели в развивающихся странах.

Важной проблемой неоклассической теории были затруднения с четким выделением доли влияния НТП на экономический рост. Что важнее для экономического роста – рост количества производ-

ственных факторов или научно-технический прогресс? Если первое, то развивающимся странам будет нелегко догнать развитые, если второе – то выравнивание экономического положения стран более реалистично. Например, исследования бурного развития стран Восточной Азии (Сингапура, Южной Кореи, Гонконга, Тайваня) выявили достаточно противоречивые тенденции. Ф. Янг [409, с. 641–680] и П. Кругман [324, с. 62–78] подчеркнули тот факт, что исследования факторной производительности в странах Восточной Азии приписывают почти весь рост накоплению производственных ресурсов, и почти не оставляют места для других причин, например, технологического прогресса или торговли⁹. Однако этому противоречат факты, свидетельствующие о сохранении уровней прибыльности капитала в некоторых странах Восточной Азии, несмотря на высокие темпы роста. Если рост экономики этих стран объяснялся преимущественно накоплением капитала (за счет иностранных инвестиций и т.д.), то отдача от капитала должна снижаться. Так и было, например, для Южной Кореи. Однако экономической рост Сингапура объяснялся в значительной мере НТП [301, с. 133–138]. С другой стороны, отмечается возможность высокой степени эластичности замещения труда и капитала для малых открытых экономик, в результате чего переток ресурсов из одной отрасли в другую может быть быстрым, а малый размер страны оставляет постоянными условия торговли; все это в совокупности может приводить к сохранению высоких темпов роста и стабильной доходности капитала [272, с. 185–236].

Исследования экономического роста в масштабах мира в значительной степени концентрируются вокруг понятия «конвергенции»¹⁰. Теория конвергенции предполагает, что с течением времени уровни экономического развития стран должны сокращаться. Это должно происходить в результате более быстрого роста в отсталых

⁹ П. Кругман [324, с. 71] утверждал, что крупные восточноазиатские экономики копировали советскую модель инвестиций в тяжелую промышленность, и потому их могут ожидать такие же проблемы, как и советскую систему. Однако Р. Финдли [273, с. 50] отмечал, что советская экономика характеризовалась значительной степенью автаркии, а экономики стран Восточной Азии – открытые.

¹⁰ См. Р. Барро [229, с. 223–251].

странах по сравнению с развитыми, так как «от низкого уровня» расти легче; кроме того, отсталые страны могут беспрепятственно (или почти беспрепятственно) пользоваться достижениями развитых стран¹¹. В современном мире прямые зарубежные инвестиции приносят не только капитал, но и новые технологии в отсталые страны. Р. Финдли [274, с. 1–16] построил модель, в которой темп технологического прогресса развивающейся страны является возрастающей функцией относительного технологического разрыва и доли прямых иностранных инвестиций в акционерном капитале. Эта гипотеза была далее развита в двухстрановой модели Дж. Уанга [403, с. 255–271], где показывается возрастание технологического разрыва между развивающимися и развитыми странами в условиях автаркии и, таким образом, благотворность либерализации международной торговли на уровень развития отсталых стран. Интегрирование рынка долгосрочного ссудного капитала не только приносит статическую прибыль обеим странам, но также и возводит в степень темп роста страны-реципиента.

Значительную роль в теории конвергенции играют модели «асимметричной взаимозависимости», или модели «Север–Юг». Они принимают во внимание, что промышленные и научно-технические революции произошли в определенном регионе (Западной Европе), и лишь затем их результаты распространились на остальной мир, причем распространились несимметрично (так, см. [275, с. 291–299]). Например, Д. Коллин и др. исследовали, почему разные страны в разное время встали на путь индустриализации и почему этот процесс медленный. Ключевую роль здесь играли изменения в продуктивности сельского хозяйства. Исследователи показали, что рост продуктивности в сельском хозяйстве явился важнейшим фактором в индустриализации стран, так как высвободил ресурсы, которые можно использовать в других сферах экономики. Анализ развивающихся стран за 1960–1990 гг. показал, во-первых, отрицательную связь между сельскохозяйственной производительностью и долей занятых в сельском хозяйстве и, во-вторых, положительную связь между ростом продуктивности в сельском хозяй-

¹¹ Р. Нельсон и Э. Фелпс показали последний момент в модели «технологической ловли» [356, с. 69–75].

стве (а также ростом объемов производства) и оттоком трудовых ресурсов в другие сектора [252, с. 163].

Межстрановые исследования за последние несколько десятилетий в рамках неоклассической модели в основном объясняют различия в уровне доходов и темпах роста уровнем образования и различиями в сбережениях по странам [342, с. 62–78]. Исследования экономического роста в открытой экономике подчеркивают роль НТП. Однако существуют и противоречия – так, А. Янг [408, с. 369–405] показал возможность снижения уровня научно-технического развития страны в результате торговли с более развитым партнером¹².

Теория экзогенного роста, основанная на модели Солоу, указывает на технологический прогресс как источник постоянного роста, в то время как эндогенная теория роста, основанная на более поздних исследованиях П. Ромера [373, с. 1002–1037] и Р. Лукаса [339, с. 3–42], подчеркивает значение физического и человеческого капитала как основного двигателя роста. Экзогенная теория роста сосредотачивается на накоплении капитала как источнике конвергенции, в то время как эндогенная теория роста подчеркивает различия в технологии между странами как источника присутствия или отсутствия конвергенции. Начиная с У. Баумоля [231, с. 1072–1085], эти гипотезы были подвергнуты обширному эмпирическому испытанию. Проблема экономического роста и конвергенции исследована в трудах Дж. Темпла [393, с. 39–62] А. Бернарда и Ч. Джонса [234, с. 1037–1044], С. Дарлафа [265, с. 1016–1018], О. Га-

¹² Некоторые модели, учитывающие производство промежуточных товаров и функционирование сферы НИОКР, показывают, что рост субсидирования научных исследований «в стране, которая имеет в данной сфере относительное превосходство, ведет к повышению общих темпов экономического роста всей моделируемой системы. Субсидии на науку в стране, где более развито производство конечной продукции, а не инновационная деятельность, могут дать обратные результаты. Протекционистская торговая политика способствует экономическому росту в том случае, если проводится страной с менее высоким уровнем развития сферы НИОКР, но оказывает противоположный эффект, если осуществляется страной, обладающей в области исследований относительно большими преимуществами» [52, с. 42].

лора [279, с. 1056–1069], К. Сала-и-Мартина [379, с. 1019–1036]. Существование конвергенции обычно не подтверждается¹³, однако это, по мнению некоторых авторов, не опровергает выводов неоклассической теории, поскольку «каждая страна стремится к своему собственному стационарному состоянию», зависящему от стартовых условий, т.е. существует «условная» конвергенция [201, с. 252–275]. С. Кумар и Р. Руссель [328, с. 527–548] отмечают, что, во-первых, существуют доказательства заимствования технологий в мировом масштабе, так как страны в среднем имеют тенденцию движения ко всемирной границе производственных возможностей, даже если сама граница сдвигается к большему соотношению между капиталом и трудом, однако это заимствование не может рассматриваться как сильный источник конвергенции; во-вторых, технологические изменения не являются нейтральными, очевидно принося богатым странам больше выгод, чем бедным; в-третьих, накопление капитала является главным фактором как экономического роста, так и дивергенции.

Объединяющая большинство вышеуказанных трудов мысль – исследование конвергенции должно строиться на исследовании технологий (причин и механизмов их развития, распространения, различий между странами и т.д.).

Так как не удастся убедительно обосновать различия между странами только обеспеченностью традиционно выделяемыми факторами производства (трудом, землей, капиталом) и доступностью технологий, то следует уделять внимание различиям в политике, проводимой правительствами разных стран. М. Олсон [135, с. 345] отмечает, что важнейшим объяснением различий в уровне доходов между странами могут послужить различия в проводимой экономической политике и институтах, проводящих данную политику.

Обобщим выводы из «мэйнстрим»-теорий экономического рос-

¹³ «В целом, в моделях эндогенного роста нет ничего, что позволило бы предвидеть, что наиболее быстрый рост произойдет именно в подгруппе стран с низкими доходами, а старая теория роста опровергается отсутствием всеобщей конвергенции» [135, с. 361].

та для государственной стимулирующей рост политики (см. рис. 1.1). Основными факторами экономического роста являются объемы располагаемых производственных ресурсов, а также научно-технический прогресс. Прирост населения в длительном периоде является важным источником роста, но с трудом поддается какому-либо стимулированию со стороны государства; кроме того, большее значение для современных государств имеет не валовой, а душевой экономический рост. Последний может достигаться прежде всего за счет аккумуляции капитала, а также за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов при внедрении инноваций. Таким образом, наибольшее значение имеет политика стимулирования инвестиционной и инновационной активности, а также государственные расходы на инвестиции и инновации. Ранее уже отмечались выводы исследователей относительно роли государственной политики стимулирования экономического роста^{7,8}. Государственные расходы на образование, проявляющиеся как через количество подготовленных специалистов, так и через уровень их квалификации, положительно связаны с интенсивным экономическим ростом. Усилия государства по повышению эффективности труда ученых и повышению степени коммерциализации результатов НИР должны содействовать экономическому росту (политика в сфере патентов, охраны интеллектуальной собственности, инновационная политика в целом). Стимулирующая денежно-кредитная политика (снижение ставки процента) должна увеличивать рост. При этом следует опасаться инфляции, которая отрицательно влияет на рост, и не допускать чрезмерного дефицита государственного бюджета. Игрет роль также структура банковских кредитов и общая степень монетизации экономики. Повышение эффективности использования капитала (например, за счет соответствующей промышленной политики) повысит темпы роста экономики. Государственные инвестиции в экономическую инфраструктуру оказывают стимулирующее воздействие на рост, но общий уровень государственных расходов не обязательно положительно связан с темпами роста. Расходы на государственное потребление не стимулируют экономику аналогично государственным инвестициям. Политика конкуренции (антимонопольная политика) будет содействовать технологическому росту.



Рис. 1.1. Направления государственной политики стимулирования экономического роста.

1.1.2. Эволюционная теория экономического развития

Неоклассическая теория использовала нереалистичные допущения, например, предположение о существовании в заданный

момент времени широкого спектра технологических возможностей, из которых может выбирать конкретный субъект (фирма). Действительно, существует неопределенность информации, имеющейся у фирм, относительно перспектив инноваций в том или ином направлении. НИР могут оказаться весьма эффективными, а могут не дать ничего, и *a priori* это неизвестно. Кроме того, инновации не вполне являются частным благом, существует внешний эффект, в результате которого открытия, сделанные одним субъектом, в определенной степени могут быть использованы другими (см. упоминавшийся выше положительный эффект масштаба для идей и технологий). Система патентования не вполне может решить данную проблему. Все это, а также другие причины, послужили основанием для разработки альтернативных теорий.

Важнейшее направление исследования экономического роста представлено работами, так или иначе вытекающими из *шумпетерианской концепции экономического развития* [387]. В принципе, оправданно называть их не теориями экономического роста, а теориями экономического развития. Первое существенное отличие данного подхода от неоклассического состоит в том, что неоклассическая традиция много внимания уделяет экономическому равновесию, строит модели, предполагающие существование равновесия или приближение экономики к нему, и т.д.; экономическое же развитие по Шумпетеру – это фундаментально неравновесный процесс. Согласно теории Шумпетера, инновации (нововведения) нарушают экономическое равновесие, которое затем восстанавливается на новом уровне под воздействием конкуренции. Предприниматель, первым внедривший инновацию, получает экономическую прибыль, величина которой снижается по мере освоения данного новшества другими фирмами. Внедрение инновации и последующий процесс восстановления экономического равновесия на новом уровне выражается в неравномерности экономического роста (см. [40, с. 22–23]). Второе отличие эволюционной теории от неоклассической состоит в том, что последняя предполагает в качестве единственной целевой функции действий экономических субъектов максимизацию прибыли; эволюционный же подход предполагает возможность для фирм пожертвовать сиюминутной прибылью ради стратегических целей завоевания рынка и т.д. Далее, экономические решения принимаются в условиях неопреде-

ленности и несовершенной информации, течение времени предполагает необратимость (хотя бы частичную) экономических решений, и потому неоклассическая теория с ее концепциями равновесия и рациональности не может объяснить поведение субъектов в течение определенного периода.

Эволюционная теория экономических изменений, виднейшими представителями которой являются Р. Нельсон и С. Уинтер [358, с. 36–76; 359, с. 440–449; 405, с. 287–320; 406, с. 155–188; 127; 357, с. 23–46] критиковала неоклассическую теорию роста¹⁴. Эволюционная теория развития – это в большей степени поведенческая теория, не в последнюю очередь акцентирующая внимание на процедурах и правилах принятия решений фирмами в условиях неполной информации¹⁵.

Теория эволюционного развития – это во многом институциональная теория, вместе с тем, в ней присутствует и формализованное математическое моделирование. Однако модели эволюционного развития – это не модели вневременного равновесия, а динамические бихевиористские конструкции, анализирующие поведение субъектов и протекание процессов в условиях неравновесия. Обобщенно все эволюционные модели могут быть разделены на две группы. Одна часть из них сделана для того, чтобы проследить во времени влияние отдельных предположений теории и изменений параметров моделей. Другая часть предназначена для объясне-

¹⁴ Эволюционный подход к теории экономического развития и технологического прогресса также прослеживался в трудах Дж. Доси [264, с. 41–70], К. Фримана [278, с. 330–348], Н. Розенберга [376, с. 323–348] и других авторов.

¹⁵ «Неоклассическая интерпретация долгосрочных изменений производительности ... основана на четком разграничении между движением вдоль существующей и перемещением к новой производственной функции. В эволюционной же теории замена максимизации и равновесия метафорой поиска и отбора вкупе с допущением фундаментальной способности к совершенствованию процедур затуманивает представление о производственной функции» [127, с. 296].

ний отдельных эмпирических феноменов [357, с. 40].

Серьезным недостатком теории эволюционного развития экономики является то, что она, в отличие от неоклассической теории экономического роста, мало пригодна для ответа на вопросы относительно агрегированных показателей, а также имеет недостаточную прогностическую силу. Принимая во внимание институциональную специфику субъектов экономики, данная теория способна хорошо объяснять отдельные феномены (которые недоступны для понимания с позиций агрегированных неоклассических концепций), а также объяснять явления *postfactum*. Для прогнозирования будущих состояний системы, и особенно ее достаточно агрегированных показателей, эволюционной теории (как и всем теориям, связанным с институционализмом), необходимо было бы учесть слишком много переменных, многие из которых ненаблюдаемы напрямую (в частности, множество различных институтов и процедур принятия решений). Выводы из эволюционной теории сложно обобщить, так как они часто основаны на отдельных отраслях промышленности, специфических случаях и нетипичных выборках [230, с. 570]. В результате цель эволюционной теории (и ей подобных) «состоит не в предсказании того, что случится в будущем, а лишь в классификации различных возможных исходов или в имитации вероятных исходов с помощью предварительно выбранных значений параметров и случайно сгенерированных данных» [19, с. 255].

Какие, впрочем, предложения дает эволюционная теория экономических изменений относительно экономической политики и научного обеспечения данной политики? Полюсами широкого спектра вариантов анализа экономической политики являются, с одной стороны, исследования, сосредоточенные на рассмотрении конкретных вариантов политики и приемлемых альтернатив (они сильно зависят от конкретных обстоятельств и их назначение – ответить на вопрос, каким будет следующий ход); с другой стороны стоят исследования, целью которых является улучшение стратегического планирования. Предложения эволюционной теории в сфере государственного стимулирования технологического роста экономики не расходятся кардинально с предложениями неоклассической теории. Однако присутствуют другие акценты. Прежде всего, подчеркивается, что существует неопределенность относительно вариантов возможных мероприятий политики и их последствий.

Теория не позволяет определить оптимальную политику, она лишь показывает более или менее перспективные ее варианты с той или иной точки зрения. Возможности правительства ограничены и исследователи должны учитывать данные ограничения при разработке предложений. Также следует учитывать возможную реакцию частного сектора на политические мероприятия. Кроме того, «важное место в списке желательных свойств предлагаемых институциональных режимов занимают гибкость, склонность к экспериментированию и способность менять направление в результате вновь обретенных знаний» [127, с. 493–494].

1.1.3. Теория многоуровневой экономики

Теория многоуровневой экономики (теория качественной неоднородности ресурсов) развивалась в рамках советской экономической науки, и ее виднейшим исследователем являлся Ю.В. Яременко [214]. Кроме того, в рамках данной школы исследования проводились советскими (а ныне российскими) учеными М.Н. Узяковым [185, с. 15–26; 186, с. 20–33; 187, с. 3–19], Н.В. Суворовым [175, с. 49–64; 174, с. 10–30; 173, с. 37–51; 172, с. 48–63; 171, с. 46–57], Р.С. Дзарасовым [56, с. 31–47], А.О. Вереникиным, Д.И. Волошиным [30, с. 29–47], Г.П. Литвинцевой [103, с. 15–31; 104, с. 23–40; 105, с. 11–26] и другими.

Теория многоуровневой экономики развивалась в условиях плановой социалистической экономики и, конечно, имеет связь с марксистской политэкономией, или, как отмечает Р.С. Дзарасов, «генетически связана с классической школой, ... вершиной которой является марксизм» [56, с. 31]. Однако этот же автор в большей степени проводит параллели между теорией многоуровневой экономики и современными западными «постклассическими» или «радикальными» экономическими теориями.

Основные идеи теории многоуровневой экономики следующие. Прежде всего, это концепция *качественной неоднородности ресурсов*. Трудовые и капитальные ресурсы имеют широкий и относительно стабильный диапазон качественных характеристик. «В непосредственной форме качественная категория ресурсов определяется техническим уровнем средств производства и квалификацией рабочей силы, используемых в целях воспроизводства ресурсов. В конечном счете это связано с длительностью подготовительного

цикла, предшествующего моменту вовлечения ресурсов в производство» [214, с. 28–29]. Как отмечают А.О. Вереникин и Д.И. Волошин, термин «разнокачественные ресурсы» является языковым синонимом термина «специфические активы» из теории транзакционных издержек [30, с. 29–47]. Разница в том, что в теории многоуровневой экономики данная концепция используется для анализа на макроуровне. Для этого ресурсы агрегируются в две категории: массовые и качественные ресурсы, которые сосредоточены соответственно на нижнем и верхнем уровнях технологической шкалы.

Далее, важна концепция взаимозаменяемости ресурсов. Если в неоклассической теории производственной функции взаимозаменяемы труд и капитал, то в теории многоуровневой экономики труд и капитал одного качества заменяют труд и капитал другого качества [56, с. 33]. Когда качественные ресурсы заменяют массовые в воспроизводственном процессе, это называется *замещением*, а когда нехватку качественных ресурсов заменяют большим количеством массовых ресурсов, это называется *компенсацией*.

Следующим концептуальным моментом теории является агрегирование экономических субъектов (фирм) в *хозяйственные уровни* как «некоторые совокупности подразделений, близких по качественным характеристикам технологий, ресурсов и выпускаемой продукции» [214, с. 40]. Далее процессы замещения и компенсации ресурсов представляются как взаимодействия между данными уровнями.

Теория многоуровневой экономики своей главной задачей ставит объяснение проблем экономического роста во временном разрезе через взаимодействие элементов технологической структуры экономики¹⁶. Ценообразование на микроуровне зависит от макро-

¹⁶ Как писал Ю.В. Яременко, «существуют определенные законы взаимодействия крупных технологических составляющих экономики, и экономический рост осуществляется через это взаимодействие» [214, с. 8; 56, с. 34].

экономических (технологических) пропорций экономики, а также от системы приоритетов государственной политики [30, с. 36].

Рассматривая проблему экономического роста в аспекте технологического развития, следует изложить некоторые понятия, ис-

пользуемые в рамках теории многоуровневой экономики, относящиеся к данному развитию. Понятийный аппарат, описывающий материальную и технологическую структуру экономики, изложен в трудах Ю.В. Яременко, С.Ю. Глазьева, М.Н. Узякова, И.Э. Фролова. Основным моментом является разбиение экономики не только (и не столько) по отраслевому признаку, а по технологическому (см. выше упоминание о хозяйственных уровнях).

Отмечается, что при использовании отраслевой классификации экономики затруднительно проследить технологические взаимосвязи, а также роль отдельных нововведений в общем повышении технологического уровня экономики. Для учета технологических изменений необходимо расчленять отрасли на отдельные технологические процессы, что, с одной стороны, трудоемко, а с другой – усложняет целостное восприятие системы¹⁷. В качестве основного элемента экономики предлагается рассматривать технологическую совокупность – технологически сопряженные производства, продукция которых используется главным образом внутри технологической совокупности [40, с. 56–57]. В разрезе технологических совокупностей анализируется технологическая структура экономики¹⁸.

Каковы были выводы теории многоуровневой экономики относительно развития советской плановой системы? Здесь важна спе-

¹⁷ «Любая отрасль является технологически неоднородной. ... Связи между сопряженными технологическими процессами в различных хозяйственных отраслях бывают более тесными и устойчивыми, чем между предприятиями одной отрасли. ... Из-за отсутствия у отраслей свойств воспроизводящей целостности использование этого понятия в качестве основного структурного элемента экономической системы при рассмотрении технологических изменений является весьма неудобным» [40, с. 56–57].

¹⁸ Если сгруппировать отрасли «по глубине переделов исходных материалов, то выявится материальная структура экономики, т.е. соотношение совокупности отраслей, относимых к определенному типу технологического передела. При классификации по доминирующим группам технологических совокупностей выявляется технологическая структура экономики» [196, с. 94].

цифическая теория экономического равновесия и теория ценообразования. Основным свойством советской экономики признавалось

структурное и технологическое неравновесие – вследствие низкого технологического уровня большинства отраслей (кроме военно-промышленного комплекса) для экономики были характерны избыточные затраты первичных ресурсов. В результате сформировался специфический механизм поддержания равновесия, который функционировал за счет экстенсивного использования сырья, при этом отраслевая структура формировалась без межотраслевой конкуренции¹⁹.

Советская экономика была «многоуровневой», так как в ней соседствовали отрасли и предприятия, технологические совокупности со значительно различающимся уровнем используемых технологий, различной структурой качественных и массовых ресурсов. Существовавшие перепады в техническом уровне признавались следствием отсутствия межотраслевой конкуренции, где распределение ресурсов между отраслями осуществлялось при помощи административного назначения особых приоритетов и плановой реализации некоего механизма поддержания равновесия, или «преодоления неравновесия, порожденного принятой системой приоритетов» [215, с. 13].

В экономике бывшего СССР узким местом при переходе к новым технологическим укладам, к новой отраслевой структуре был процесс распространения технологических нововведений в обычных, традиционных отраслях, что объяснялось, прежде всего, дефицитом ресурсов. В результате «вместо смены происходило наложение технологических укладов (как внутри отраслей, так и внутри отдельных предприятий)» [180, с. 96]. Таким образом, для страны важнейшим направлением устойчивого роста, основанного на ресурсосбережении, должно было стать преодоление технологической несбалансированности экономики, т.е. перераспределение ресурсов и НИОКР в технологически отставшие отрасли [213, с. 15].

Теория многоуровневой экономики пытается дать объяснение и

¹⁹ «Отказ от этого способа воссоздания отраслевых пропорций – главная причина необходимости перехода к рынку» [215, с. 8].

той траектории экономических процессов, которые произошли при реформировании советской экономики. Качественные ресурсы

концентрировались в основном в отраслях ВПК, тогда как в отраслях, производивших потребительские товары, рост достигался за счет экстенсивного использования значительного количества массовых, низкокачественных ресурсов. Такое было возможно только в силу государственного установления соответствующей структуры цен, и при попытке либерализации цен эта система рухнула. Ю.В. Яременко и др. признавали необходимость реформирования советской системы, однако не быструю либерализацию, а градуалистский, регулируемый государством подход²⁰. Иными словами, до того, как переводить экономику на рыночные рельсы, необходимо было сначала провести ее структурную перестройку, в частности, глубокую конверсию отраслей ВПК, в результате чего высвободившиеся из них массовые ресурсы дали бы толчок развитию потребительских отраслей и всей экономики.

Во многом «генетические» особенности советской экономики присущи и до сих пор хозяйствам постсоветских республик. Технологическая структура экономики проявляется в структуре цен, вследствие чего реформа ценообразования без изменений в техно-

²⁰ «Структурно сформированная в условиях отсутствия межотраслевой конкуренции экономика не может быть отдана на произвол стихийному течению событий: а) существуя в условиях искусственного поддержания структурного равновесия, она сразу не сможет обрести ему замену и сломается, особенно в части инвестиционных связей; б) набор ущербных отраслей, долгое время сознательно ущемляемых, не должен быть отдан на съедение внешнему рынку» [215, с. 13]. Соглашаются с данной точкой зрения и другие авторы: «многоуровневая советская экономика, характеризующаяся технологической неоднородностью, не могла быть реформирована на базе цен рыночного равновесия, а требовала поэтапного приспособления к рыночным регуляторам, активной ценовой политики со стороны государства» [81, с. 19].

²¹ «Главная особенность российской экономики – глубокое структурное и технологическое неравновесие. Это неравновесие – главная причина инфляции. В технологически более однородной экономике изменение соотношений цен не будет иметь таких разрушающих последствий» [213, с. 160].

логической структуре приводит к кризисным явлениям²¹. Таким образом, главным источником инфляции является структура цен,

не соответствующая технологической структуре экономики [56, с. 44].

Каковы выводы теории многоуровневой экономики относительно государственной политики в сфере экономического роста? Прежде всего, имеет значение не только конечная цель экономической политики, но и способ ее реализации. Темпы экономического роста и развития зависят от механизмов, способов структурных сдвигов [214, с. 132]. Иными словами, изменения структуры народного хозяйства лежат в основе количественного роста экономики. В результате того, что структура экономики отражает соотношения между разнокачественными ресурсами, то необходимо моделировать изменения технологических и иных пропорций в экономике с учетом структуры используемых ресурсов [30, с. 35].

Какие выводы позволяет сделать проведенный сравнительный анализ теорий экономического роста и развития? Прежде всего, многочисленные исследования в рамках неоклассической теории позволяют отметить: а) значимость научно-технического прогресса для обеспечения высоких темпов экономического роста; б) важность государственной политики стимулирования экономического роста. Далее, институциональная теория в целом и, более конкретно, эволюционная теория экономического развития подтверждает важность НТП, понимаемого как перманентные инновации и совершенствование существующих процедур (технологий), однако указывает на сложность определения какой-либо оптимальной политики их стимулирования. По-видимому, для различных стран, а также для одной страны в различные моменты времени оправдано проведение специфических вариантов государственного вмешательства. Теоретически можно определить лишь общие рамки экономической политики, а конкретные мероприятия предлагать лишь по изучении конкретных случаев. Теория многоуровневой экономики играет роль в нашем исследовании постольку, поскольку утверждает первичность структурных изменений (по отраслевому и технологическому принципу) в экономике по отношению к процессам экономического роста, и это особенно актуально для трансформационных экономик.

Итак, основой экономического развития является научно-технический прогресс и научно обоснованная государственная экономическая политика, которую в дальнейшем будем рассматривать через призму структурных изменений в экономике.

1.2. Теории международной специализации стран и роль торговой политики в экономическом развитии

Экономическое развитие в современном мире тесно связано с международной торговлей, и потому исследование проблем экономического роста малопродуктивно без исследования проблем торговли и торговой политики²².

1.2.1. Теории международного разделения труда и специализации стран

Начало теории международного разделения труда и специализации стран было положено А. Смитом в рамках теории абсолютных преимуществ: люди «находят более выгодным для себя затрачивать весь свой труд в той области, в которой они обладают некоторыми преимуществами перед своими соседями, и все необходимое им покупать в обмен на часть продукта, или, что то же самое, на цену части своего труда». И далее, «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовить его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом» [167, с. 333]. Другими

²² Р. Финдли указывает, что «если задача теории экономического роста состоит в том, чтобы объяснить возникновение (или невозникновение) его в любое время и в любой части мира, то формальный аппарат высокоагрегированных моделей роста должен быть дополнен широким разнообразием концепций, заимствованных от других дисциплин (теории торговли, экономической географии, теории экономического развития, политэкономии и экономической истории)» [273, с. 47].

словами, если какая-либо страна на единицу затрат ресурсов может

производить больше данного товара, чем другие страны, то она обладает абсолютным преимуществом в производстве этого товара и, развивая специализацию, может повысить производительность имеющихся ресурсов и свой уровень благосостояния.

Д. Рикардо показал, что теория абсолютных преимуществ является лишь частным случаем теории сравнительных преимуществ: даже если страна не имеет абсолютных преимуществ ни по одному товару, международная торговля остается выгодной, если в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, так как у каждой страны найдется товар, производство которого более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство других товаров.

На каком же уровне установится цена товаров при международной торговле? Как утверждал Дж.Ст. Милль, соотношение между ценами товаров, являющихся предметом торговли между странами, находясь в рамках соотношений сравнительных издержек, определяется в зависимости от спроса и предложения внутри торгующих стран [119, с. 347–352]²³.

Как в случае абсолютных, так и в случае сравнительных преимуществ выигрыш от торговли определяется тем, что соотношения издержек в отсутствие торговли различаются между странами, поэтому специализация стран в международной торговле зависит от относительных издержек. В границах одного государства торговля между регионами требует абсолютных преимуществ вследствие мобильности труда и капитала, а для торговли между странами достаточно сравнительных преимуществ, так как труд и капитал относительно иммобильны.

Модель Рикардо была однофакторной, учитывавшей лишь труд и различия в его производительности между странами, но не объясняла, что является причиной этих различий. Впоследствии Е. Хекшер [293] и Б. Олин [361] показали, что различия между стра-

²³ Должно наступить равновесие: «во-первых, мировое потребление каждого продукта в точности равно мировому производству, ... и во-вторых, количество товаров, экспортируемых каждой страной, в точности соответствует тому количеству этих товаров, которое другая страна хочет импортировать» [119, с.279].

нами в относительных издержках объясняются в основном тем, что

в производстве разных товаров факторы производства используются в различных соотношениях и неодинакова относительная обеспеченность факторами производства. Речь идет именно об относительной обеспеченности производственными ресурсами.

П. Самуэльсон и его последователи развили и формализовали данную теорию [382, с. 163–184; 381, с. 181–196; 263, с. 823–839; 310, с. 1–10; 311, с. 557–572]. Была построена двухфакторная (труд и капитал) и двухтоварная модель. В соответствии с теорией Хекшера-Олина в версии Самуэльсона, в международной торговле страны будут стремиться экспортировать товары с большими затратами относительно избыточных факторов производства, а импортировать товары с большими затратами относительно дефицитных факторов. Например, страны, богатые капиталом, будут экспортировать капиталоемкие товары, а импортировать трудоемкие. Если в данной стране какого-либо фактора производства относительно больше, то цена на него относительно ниже, а значит, и относительная цена продукта, в производстве которого этот фактор используется больше, будет ниже, чем в других странах. Это абсолютное преимущество. Если цены на факторы производства выравниваются между странами (а такая тенденция должна существовать согласно теории), то торговля основывается на сравнительных преимуществах, так как для полного использования избыточных ресурсов страны должны специализироваться на экспорте продукции, в производстве которой используются данные ресурсы.

В последующей практике международной торговли наблюдались явления, которые несколько не вписывались в классическую модель, основанную на сравнительных преимуществах. Так, известный парадокс Леонтьева продемонстрировал, что страна может обладать избытком капитала, но экспортировать относительно трудоемкие товары (расчеты на примере послевоенной торговли США) [335, с. 3–32]. Впрочем, данный парадокс не абсолютно опроверг теорию, а лишь уточнил необходимость более детальной декомпозиции факторов модели. Например, сам Леонтьев отмечал необходимость учитывать квалификацию рабочей силы, а также возможную разницу в используемых технологиях производства. Если производительность труда в стране, богатой капиталом, выше, чем в ее торговых партнерах, то результаты расчетов покажут трудоемкий экспорт вместо капиталоемкого, и т.д.

Дж. Ванек [400, с. 749–754] переформулировал старую теорему, и отметил, что страна будет экспортировать услуги избыточных и импортировать услуги дефицитных ресурсов. При этом важна ресурсная структура разницы между производством и потреблением внутри страны. Теорема Хекшера–Олина–Ванека для международной торговли приводит к простому предсказанию: чистый экспорт факторных услуг будет различием между обеспеченностью страны данным фактором и типичной мировой обеспеченностью для страны такого же размера [355, с. 1423–1453]. Впоследствии Е. Лимер переработал теорию Хекшера–Олина–Ванека и укрепил позиции теории международной торговли, основанной на пропорциях обеспеченности ресурсами. Лимер строил корреляции между производством или экспортом продукции и предложением ресурсов, принимая предпосылки о постоянном эффекте масштаба, идентичных технологиях, однородных предпочтениях. Парадокс Леонтьева был разрешен с указанием того, что в нем не измерялась обеспеченность страны ресурсами, а учитывалась лишь интенсивность использования ресурсов в экспорте и импорте, причем для условия нулевого сальдо торгового баланса. [332, с. 495–503]. В случае же положительного или отрицательного сальдо необходимо сравнивать между собой ресурсную структуру экспорта и внутреннего потребления. Так как для случая парадокса Леонтьева во внутреннем потреблении США использовалось меньше капитальных ресурсов, чем в экспорте, то можно сделать вывод, что экспорт был относительно капиталоемким²⁴.

Впоследствии различные авторы пытались подтвердить или опровергнуть парадокс Леонтьева (что адекватно подтверждению или опровержению факторной теории международной торговли), используя различные наборы данных по разным странам и за разные годы (см. [245, с. 791–809; 247, с. 820–823]). Результаты, впрочем, были получены достаточно противоречивые. К. Маскус подтвердил наличие парадокса настолько, что назвал его «банально-

²⁴ Впрочем, как отметил М. Блауг, эта новая формулировка объясняет содержание во внешнеторговом товарообороте факторов производства, вместо того, чтобы объяснять структуру самого товарооборота [19, с. 296].

стью» [347, с. 201–212]. Д. Трефлер [397, с. 961–987] также под-

тверждал парадокс Леонтьева. Далее он исследовал связь обеспеченности ресурсами стран и соответственно интенсивности использования данных ресурсов в экспорте для 33 стран и обнаружил, во-первых, что колеблемость ресурсообеспеченности существенно выше, чем дифференциация ресурсного содержания экспорта (Трефлер назвал это «тайной отсутствующей торговли»); во-вторых, для богатых и бедных стран роль обеспеченности ресурсами в экспорте-импорте различалась. Эти результаты противоречат традиционной факторной теории торговли. Однако в более позднем исследовании данный автор ввел несколько альтернативных предположений к модели, в частности, учел упомянутую еще Леонтьевым возможность различия производительности ресурсов в разных странах, и получил гораздо более согласующиеся результаты теории и реальности [398, с. 1029–1046].

Очевидно, учет технологических различий между экономиками разных стран необходим для верной интерпретации международной торговли, что показали в своих исследованиях Д. Дэвис и др. [257, с. 421–446; 254, с. 201–226]. При составлении традиционных моделей ресурсное содержание чистого экспорта коррелирует с ресурсообеспеченностью стран лишь в половине случаев, но эта корреляция усиливается при учете различий в технологиях производства в разных странах. Позже эти исследователи внесли еще некоторые изменения в предпосылки модели (в частности, различия в технологии не только между развитыми и развивающимися странами, но и пределах развитых стран – членов ОЭСР, а также более адекватный учет торгуемых и неторгуемых товаров в экономиках), и получили результаты, еще более согласующиеся с реальностью и подтверждающие во многом теорию факторной обеспеченности [255, с. 1423–1453]. Дж. Харриган [287, с. 475–494] построил свою модель на основе функции дохода фирмы и, используя данные для стран ОЭСР, нашел, что относительная производительность и предложение ресурсов являлись важными детерминантами международной специализации стран.

Далее для объяснения структуры международной торговли ученым необходимо было идентифицировать силы, которые побуждают страны выбирать различные методы производства, что и было сделано в рамках альтернативных теорий международной торговли [296, с. 133] (см. ниже теорию «эффекта масштаба»). То,

что различные страны используют разные технологии производства, является предпосылкой для отрицания возможности выравнивания цен на ресурсы между странами, что следует из традиционной теории. Избыточные факторы по-прежнему стоят дешевле, что имеет эмпирическое подтверждение²⁵. Пожалуй, одной из самых последних работ по проверке теории международной специализации Хекшера–Олина, является исследование П. Скотта [386, с. 686–708], который отказывается от использования стандартной отраслевой классификации, и делит промышленность на иные агрегаты для учета возможной разнородности товаров внутри отраслей. Он указывает, что страны могут специализироваться на различных подгруппах товаров внутри одной отрасли в соответствии с обеспеченностью ресурсами, и в целом высказывается в пользу теории специализации Хекшера–Олина.

Проблема «отсутствующей торговли» [398, с. 1029–1046] приводит к выводу, что факторное содержание торговли является меньшим, чем предсказанное в модели Хекшера–Олина–Ванека. Авторы, пытавшиеся использовать факторную концепцию международной торговли для объяснения динамики заработной платы в США, пришли к аналогичному заключению: изменения в трудоемкости импорта США были слишком малы для объяснения изменений зарплаты американских работников [314, с. 35–78]. Однако дискуссии по поводу верности теории либо ее опровержений все еще ведутся, особенно в аспекте объяснения цен на факторы производства через внешнюю торговлю [326, с. 51–72; 333, с. 17–50]²⁶.

Интегрированное равновесие – это парадигма, которая играет

²⁵ Однако, например, Дж. Андерсон и Е. ван Винкуп [222, с. 170–192] указывают, что различия в ценах на ресурсы могут объясняться торговыми барьерами.

²⁶ Р. Феенстра и Г. Хансон [269, с. 155–160] указали, что, с одной стороны, погрешности в агрегации показателей исследователями факторного содержания торговли могут приводить к значительным разночтениям в результатах исследований, и объяснять некоторую часть разногласий; с другой стороны, даже исправленные результаты не способны в полной мере объяснить динамику ставок зарплаты работников США в последние десятилетия через изменения во внешней торговле данной страны.

важнейшую роль в теории международной торговли. Понятие иницировано П. Самуэльсоном [381, с. 181–196], было впоследствии поставлено в основу анализа международной торговли Е. Хелпманом и П. Кругманом [297], которые излагают точку зрения, что в последние десятилетия мировая экономика функционирует как одно многоотраслевое хозяйство. Центральная идея «интегрированного равновесия» – мир с несовершенной мобильностью производственных ресурсов в разрезе регионов или стран может приходиться в равновесие (как бы полностью интегрированной экономики) через торговлю, при условии, что все товары являются абсолютно мобильными²⁷.

Многие развитые страны обеспечены факторами производства примерно в одинаковых пропорциях, и вместе с тем торговля между этими странами весьма интенсивна. Для объяснения подобных фактов была предложена теория «эффекта масштаба и несовершенной конкуренции» П. Кругмана и Е. Хелпмана [322, с. 469–479; 323, с. 950–959; 294, с. 62–81; 295, с. 305–340]. Исследования вопроса, дает ли большой внутренний рынок преимущества отечественным фирмам, начались П. Кругманом [323, с. 950–959], который продемонстрировал, что страны с большим количеством потребителей определенных товаров имеют активное торговое сальдо по продукции данной отрасли. Впоследствии было показано, что в больших странах доля фирм с возрастающей отдачей от масштаба превышает долю потребителей продукции данных фирм [297]. Теория «эффекта масштаба» основана на положении, что при определенной технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции, то есть возникает экономия в результате роста масштаба производства. Но массовое производство требует емких рынков, и международная торговля увеличивает эту емкость, открывая для сбыта данного товара рынки других стран. Поэтому даже при сходной обеспеченности факторами производства странам выгодно специализироваться и торговать между собой. Здесь

²⁷ Д. Дэвис и др. также использовали данную концепцию в своих исследованиях [257, с. 421–446], но в дальнейшем они показали, что реальные факты в мировой торговле далеки от теоретических постулатов «интегрированного равновесия» [256, с. 150–154].

же объясняется и развитая внутриотраслевая торговля, когда страны обмениваются товарами, производимыми в рамках одной отрасли. Существование эффекта масштаба приводит к тому, что в малых странах цены на факторы производства будут ниже, чем в больших. Следовательно, либерализация торговли может привести к снижению, например, зарплат, в малых странах.

Позднее исследования в рамках данной теории проводились Д. Хуммельсом, Дж. Левинсоном [304, с. 799–836], которые усомнились в том, что продуктовая дифференциация может объяснить темпы роста международной торговли, сопоставимые с темпами роста экономик торгующих стран. С Эвенетт, В. Келлер [268, с. 281–316] сравнили теорию специализации Хекшера–Олина и теорию эффекта масштаба и показали, что модель несовершенной специализации, которая включает как обеспеченность ресурсами, так и эффект масштаба в качестве источников торговли, правильно предсказывает производство дифференцированных товаров с учетом роста внутриотраслевой торговли. Ф. Диадорф [258, с. 7–31] ввел в своей модели торговые барьеры для стандартной модели Хекшера–Олина для определения двусторонних торговых потоков. П. Петри [364, с. 51–84] исходил из предпосылки о том, что отечественные товары могут быть несовершенными заменителями импортных. Дж. Ромалис [371, с. 67–97] пошел далее, и использовал отказ от теории выравнивания цен на факторы производства для исследования реалий современной структуры торговли²⁸. Исследования К. Хида и др. [292, с. 371–390] показали, что положительный эффект крупного внутреннего рынка присутствует, если положи-

²⁸ Дж. Ромалис использовал «квази-Хекшер–Олин» постулат, состоящий в том, что страны захватывают большие доли мирового производства и торговли по товарам, в производстве которых более интенсивно используется избыточные для этих стран факторы. Если страны накапливают какой-то фактор быстрее, чем остальной мир, в их структуре производства и экспорта будет увеличиваться доля товаров, в производстве которых используется этот фактор. Это «квази-Рыбчински» эффект. Действие данного эффекта подтверждают и исследования Дж. Вентуры на примере быстрорастущих стран Восточной Азии, накопление физического и человеческого капитала в которых сопровождается увеличением в структуре производства и экспорта более капиталоемких товаров и товаров, требующих более квалифицированного труда [401, с. 57–84].

тельный эффект спроса (который прямо пропорционален числу потребителей) превышает отрицательный эффект жесткой конкуренции (которая прямо пропорциональна числу производителей).

Эмпирических работ, показывающих большую предсказывающую способность теории Кругмана–Хелпмана относительно международной торговли, немного. В. Антвелер и Д. Трефлер [223, с. 93–119] попытались провести подобное исследование и отметили, что учет положительного эффекта масштаба производства (с учетом технологических различий между странами) значительно увеличивает способность теории предсказать потоки международной торговли. Данные авторы также оценили степень агрегированного эффекта масштаба для всех американских отраслей в 1,05. Одна треть отраслей промышленности, по оценкам авторов, имеет положительный эффект масштаба производства (порядка 1,1–1,2), еще одна треть – постоянный эффект, и данные по оставшейся трети противоречивы и недостаточны. В целом авторы высказываются в пользу эффекта масштаба как важного источника сравнительных преимуществ в торговле.

Подводя итоги двадцатилетних исследований теории эффекта масштаба и продуктовой дифференциации, Е. Хелпман [296, с. 142] отметил, что данная теория не дает досконального объяснения всех реалий современной международной торговли, но она в большей степени адекватна, нежели традиционные теории с однородными товарами нулевым эффектом масштаба. Перспективными исследованиями далее являются разработка более технологически ориентированных теорий, с учетом динамического аспекта.

Внутриотраслевая торговля между странами – это во многом торговля промежуточными товарами. Как показал Дж. Маркузен, торговля промежуточными товарами занимает более половины в мировой торговле [345, с. 85–95].

Многие предприятия, производящие промежуточные товары, имеют положительный эффект масштаба и значительную степень дифференциации продукции. Указывается также, что промежуточное производство в среднем значительно более капиталоемко, чем производство конечных товаров [346, с. 10–33]. Капиталоемкость предполагает, что на начальных стадиях производства требуются значительные вложения, которые затем могут окупаться низкими предельными издержками. Теорию торговли промежуточными товарами разрабатывали Р. Финдли [271, с. 989–1007], Ф. Дихит и Г. Гроссман [260, с. 583–594], К. Саньял [383, с. 71–78], А. Саркар [384, с. 85–98], С. Марджит [343, с. 173–184]. Так, А. Саркар показывает, что относительно бедные капиталом страны будут специализироваться на более низких стадиях производства, и наоборот, обеспеченные капиталом страны будут специализироваться на финальных отраслях обрабатывающей промышленности. Однако впоследствии было показано обратное, а именно – богатые капиталом страны специализируются на производстве капиталоемких промежуточных товаров, а обеспеченные трудом страны выпускают конечные товары²⁹. Б. Чакраборти [249, с. 551–566] построил модель с учетом эффекта масштаба, монополистической конкуренции, двух секторов (конечных и промежуточных товаров) и показал, что международная торговля ведет к расширению секторов экономики, имеющих монополистические сверхдоходы, в богатых капиталом

²⁹ В. Соколов [168] отмечает, что, несмотря на существующее мнение о том, что внешняя торговля развитых стран замыкается в своем кругу, это не так. Развитые страны диверсифицируют свой импорт за счет новых индустриальных стран, но и сохраняют достаточно высокую долю импорта из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В целом, чем выше уровень экономического и технологического развития страны, тем выше степень обработки продукции, реализуемой на рынках развитых государств. Соответственно часть стран мира действительно вытесняется из мирового хозяйства и маргинализируется. В первую очередь, это наименее развитые страны. Иллюзия «замыкания в себе» возникает вследствие разделения труда между развитыми странами. Тенденция к «замыканию» наблюдается, но в группах стран, объединенных по территориальному признаку, что отражает возрастание роли внутриотраслевого разделения труда и производственной кооперации.

странах, и сокращению данных секторов в обеспеченных трудом странах. Также для последних стран конфликты по поводу распределения доходов более характерны.

Составной частью теории международной торговли является концепция жизненного цикла товара [402, с. 190–207]. Она гласит, что новые товары разрабатываются и начинают производиться в развитых странах, обладающих передовыми технологиями, постепенно выходят на мировой рынок, затем к концу своего «жизненного цикла» их производство, которое постепенно становится все более устаревшим, перемещается в менее развитые страны, а передовые страны начинают разрабатывать новые продукты. Эта теория тесно связана с теорией научно-технического развития стран.

Альтернативные торговые теории лучше объясняют специфические феномены современной международной торговли, чем неоклассическая теория Хекшера–Олина. Однако, как и в случае разницы между неоклассической и альтернативными ей теориями экономического роста, возникают «знакомые проблемы сравнения менее строгих предсказаний квазидинамических моделей со строгими предсказаниями статических моделей» [19, с. 294].

1.2.2. Торговая политика и экономическое развитие

Как международная торговля является в современном мире основой экономического развития стран, так и торговая политика государств влияет на это развитие. Рассмотрим далее основные моменты теорий торговой политики с точки зрения экономического роста и развития.

Существует два основных подхода к политике: *неолиберальный* и *структуралистский*. Неолиберальный состоит в том, что лучшая стратегия для всех стран – это либерализовать все, что только можно, и не делать больше ничего. Интеграция в мировую экономику и распределение ресурсов на основе свободной торговли позволит использовать сравнительные преимущества. Это позволит достичь самого высокого уровня доходов, и никакая государственная политика не сможет сделать лучше. Единственная задача государства – обеспечение макроэкономической устойчивости, ясных правил игры, открытие экономики для международных рынков, присвоение ведущей роли частному капиталу, и обеспечение страны общественными благами (человеческим капиталом и инфраструктурой).

Данный подход имеет поддержку со стороны промышленно развитых стран (он также называется «Вашингтонским консенсусом»), и осуществляется в рамках ВТО. Структуралистский подход содержит меньше веры в свободную торговлю как основной источник динамической конкурентоспособности и больше веры в способности правительств эффективно вмешиваться в экономику. Данный подход подвергает сомнению аргументы в пользу того, что неуправляемые рыночные силы объясняют успехи новых индустриальных стран. Учитывая ошибки прошлых стратегий индустриализации и потребность в определенной открытости экономик, данный подход утверждает, что значимость рынков не умаляет значимости государства. Рынки несовершенны, государственные институты должны совершенствовать их для более эффективной работы.

Самые ранние теории экономического развития в связке с теориями торговой политики разрабатывались применительно к развивающимся странам. Основная посылка данных теорий – это преимущественная ориентация экономик данных стран на производстве первичной продукции (сырья). Зависимость развивающихся стран от внешней торговли изначально была высокой, так как существенных секторов производства потребительских товаров, особенно сложных, в этих странах не существовало. Второй посылкой теории было то, что ориентация развивающихся стран на свободную торговлю в соответствии с принципом сравнительных преимуществ закрепила бы сырьевую ориентацию данных стран. Ранние теории связывали понятия «развитие» и «индустриализация», а потому данная посылка теорий логична. Еще одной посылкой теории было признание низкой эластичности мирового спроса на сырьевые товары, в результате чего экономический рост в развивающихся странах через увеличение объемов производства традиционной продукции признавался затруднительным. Далее, исследователями указывалось на то, что предельный продукт труда в развивающихся странах, с преимущественно сельскохозяйственной занятостью, был очень низким, или даже отрицательным [337, с. 139–191]. Другими словами, существовала скрытая безработица, или избыток трудовых ресурсов. Трудовые ресурсы признавались избыточным фактором, а капитал – лимитирующим. Следовательно, основой экономического роста развивающихся стран признавалось накопление капитала, которое на ранних стадиях развития

могло осуществляться лишь через импорт капитального оборудования. Однако дальнейший рост импорта капитального оборудования представлялся затруднительным из-за нехватки средств³⁰, и основой развития становилось импортозамещение. Противодействующим фактором индустриализации могли служить сложившиеся традиционные институты поведения населения данных стран, в частности, слабая реакция населения (состоявшего преимущественно из крестьян) на новые ценовые стимулы [251, с. 310–316]. Как результат всех вышеуказанных предпосылок, экономический рост мог рассматриваться лишь как индустриализация, заключающаяся в накоплении капитала в обрабатывающей промышленности и инфраструктуре. При этом отмечалось, что индустриализация состоит прежде всего в замещении внутренним производством импорта [250, с. 450–471].

Поскольку индустриализация признавалась основой развития, а новые отрасли в промышленности развивающихся стран не могли конкурировать с аналогичными отраслями в развитых странах, то для развития стран приоритетной признавалась политика импортозамещения и торговых ограничений. Получил распространение аргумент «*молодой отрасли*» [226, с. 295–305]. Смысл концепции

³⁰ Изначально для объяснения возможностей стимулирования экономического роста в развивающихся странах использовалась модель Харрода–Домара, из которой делался вывод о том, что рост пропорционален норме инвестиций (так как труд полагался избыточным фактором). За нехваткой внутренних источников финансирования целесообразно использовать внешние займы или финансовую помощь. Однако, как показал У. Истерли [76, с. 448–464], более поздние теория и практика не согласовывались с этими предположениями. Инвестиции реагируют на соответствующие стимулы, а так как помощь сама по себе не меняет соответствующих стимулов, она не увеличивает инвестиции. Люди могут потреблять, а не инвестировать иностранную помощь. Кроме того, внешняя помощь порождает нездоровую привычку к ее получению. Исследователями отмечается, что приток иностранного капитала не является необходимым условием развития экономики, а экономическому развитию способствуют лишь прямые иностранные инвестиции [34, с. 466], однако они склонны приходить лишь в экономики с достаточным уровнем развития, способные освоить данные инвестиции и предоставить определенные гарантии инвесторам.

«молодой отрасли» состоит в том, что в перспективе какая-то отрасль промышленности может быть конкурентоспособна в мировом масштабе, но на начальном этапе, когда в других странах уже существуют достаточно эффективные конкуренты, эта отрасль не может самостоятельно существовать. Тогда начальная помощь государства «молодой отрасли» оправдана (и может рассматриваться как инвестиции), если в будущем эта отрасль сможет принести больше выгод, чем затрачено на ее поддержку вначале. Данный аргумент также был представлен в пользу политики импортозамещения.

Большинство исследований середины XX века придерживалось вышеописанной точки зрения. Некоторые, впрочем, обращали внимание на необходимость «сбалансированного роста», так как полагалось, что рост отдельных отраслей будет наталкиваться на ограничения емкости соответствующих рынков [353, с. 1003–1026]. Проводились исследования рациональности торговой политики с точки зрения моделей общего равновесия и экономики благосостояния [240, с. 69–90]. Некоторые исследования обосновывали значимость протекционистской политики как процесса, индуцирующего перемещение ресурсов в урбанизированные отрасли с относительно высокой добавленной стоимостью [285, с. 496–514]. Также следует отметить концепцию «разоряющего роста» [239, с. 941–953; 308, с. 151–154], согласно которой развивающаяся страна могла увеличить объем своего экспорта, лишь снизив цены так сильно, что общий доход от экспорта снижался. Некоторые исследования концентрировались на вопросе, является ли существование рыночных несовершенств достаточной причиной для введения торговых ограничений со стороны государства, в них было продемонстрировано, что инструменты торговой политики обычно не только не «первое лучшее», но даже не «второе лучшее» решение для устранения несовершенств [241, с. 259–281]. В целом, было приведено множество эмпирических свидетельств экономической расточительности и нелогичности торговых режимов, ориентированных на импортозамещение.

В чем причины того, что теории торговли и экономического развития в 1950–1970-х гг. давали неверные советы относительно экономической политики развивающимся странам? Отмечалось, например, что «хорошая» теория сравнительных преимуществ ис-

пользовалась неправильно [319, с. 11]. Упрощенный вариант теории с двухфакторной и двухтоварной моделью не дает адекватных представлений о реальности. Только в 1970-х гг. начались исследования с включением в торговую модель трех факторов – земли, капитала и труда [312, с. 3–21]. Эти модели показали, что, например, бедные страны с избытком трудовых ресурсов могут иметь сравнительные преимущества как в трудоемких отраслях сельского хозяйства, так и трудоемких отраслях промышленности, где нужна неквалифицированная рабочая сила, а страны с более высокой наделенностью землей относительно труда могут иметь преимущества в землеемких сельскохозяйственных товарах. Трудоемкий промышленный экспорт является разрешением проблемы, нужно ли развивающимся странам пытаться торговать продуктами первичных секторов, когда существует опасность «консервации» технологического отставания, или пытаться проводить политику импортозамещения с ее опасностью возрастания неэффективности и стагнации. Далее, концептуально правильный аргумент «молодой отрасли» затруднительно применять на практике, так как сложно выявить потенциально перспективную отрасль. Даже если такая отрасль определена, как рассчитать оптимальные объемы ее поддержки государством? Какими критериями могут руководствоваться политики и администраторы для проведения протекционистской политики? Даже обращаясь к прошлому опыту, затруднительно сказать об успешной отрасли, присутствовал ли какой-либо внешний эффект в ее функционировании, который мог бы служить основанием для государственной поддержки [319, с. 12].

В целом, необходимость импортозамещения признавалась настолько, что даже в рамках ГАТТ для развивающихся стран было сделано исключение, разрешавшее им использовать торговые ограничения. Полагалось, что протекционистская торговая политика ускорит экономический рост в данных странах. Политика импортозамещения получила значительное распространение – она применялась в 50–70-х гг. XX века в странах Латинской Америки, Индии, Турции и др. В некоторых странах в основе данной политики лежал протекционистский торговый режим, в других – государственные инвестиции или мягкие бюджетные ограничения. Однако практически нигде не рассматривались необходимые пределы государственной помощи и не оговаривалось, что в будущем предполагается

достижение поддерживаемыми отраслями достаточной эффективности для отмены государственной помощи.

В 1950–1960-х гг. наблюдался бурный экономический рост как в развитых, так и в развивающихся странах. Промышленность развивающихся стран, поддерживаемая государством, также росла значительными темпами. Однако стимулирующая политика приводила также к высоким темпам инфляции. Большинство стран пыталось поддерживать обменный курс своей валюты, что приводило к внешнеэкономической несбалансированности, различиям в номинальных и реальных обменных курсах и вызывало затруднения в проведении протекционистской торговой политики. Переправляя значительную часть ресурсов в новые отрасли и сталкиваясь со снижением курса национальных валют, развивающиеся страны получали все меньше доходов от экспорта продукции традиционных отраслей³¹. Рост спроса на импорт и снижение экспортных доходов привела в большинстве случаев к политике нормирования импорта. Постепенно ограничения во внешней торговле росли, и возникли кризисы платежных балансов как реакция на переоценку национальных валют, роста внешней задолженности и снижения экспортных доходов (см. [242, с. 1069–1087]). Предпринятые стабилизационные программы МВФ предполагали упрощение и рационализацию режимов импорта, но не реформу торговой политики. В результате рост, например, в странах Латинской Америки наблюдался скачками – кризисы платежного баланса, сопровождавшиеся напряженной кредитно-денежной и бюджетной политикой, сменялись либерализациями торговых режимов, после которых рост возобновлялся, но только до следующего платежного кризиса.

Потерпев неудачу с политикой импортозамещения, страны Латинской Америки в большинстве своем начали либерализацию экономик. Они отказались от стратегического развития конкурентоспособности своих экономик и во многом перешли к эксплуатации своих статичных сравнительных преимуществ в сырьевых отраслях. Другие развивающиеся страны, например Индия, проводи-

³¹ Отмечалось, например, что развивающиеся страны, которые имели 44%-ю долю в мировом экспорте сельскохозяйственных продуктов в 1955, снизили ее до 30% в 1970 г. [321, с. 95].

ли либерализацию медленнее и с большей пользой для экономического развития [330, с. 29].

В отличие от импортозамещающей политики, описанной выше, в странах Восточной Азии политика индустриализации была более экспортоориентированной. В Тайване, Южной Корее, Сингапуре и Гонконге наблюдался бурный экономический рост, и немаловажная заслуга в этом принадлежала соответствующей экономической политике [399, с. 27–56]. Исследователи, однако, начали отличать опыт этих стран от опыта той же Латинской Америки лишь с 1980-х гг., в условиях распространившихся платежных кризисов. Страны Восточной Азии также имели значительные внешние долги, но также имели успешные экспортные сектора экономик и были в состоянии обслуживать свои долги [377, с. 523–564]. Многие исследователи сходились на том, что экспортоориентированные торговые режимы оказались более эффективными, чем импортозамещающие. Кроме того, значительная роль отводилась промышленной политике как важному фактору экономического роста³². Опыт стран Восточной Азии показал, что роста можно достичь не только (и не столько) через импортозамещение, но и через экспортную ориентацию. Ориентация на сравнительные преимущества в торговле не обязательно должна оставить страну на низкой ступени развития с сырьевой специализацией.

При относительно либеральных торговых режимах, большинство стран Восточной Азии использовали защиту молодых отраслей, экспортные субсидии и экспортное «таргетирование» (выделение приоритетных отраслей), рacionamento кредитов и другие меры для развития индустриальных мощностей, но вместе с процессом экспортной ориентации [404, с. 41–59; 329, с. 1501–1525; 392, с. 151–177]. Сингапур, Южная Корея и Тайвань много инвестировали в человеческий капитал, местные исследования, и созда-

³² Как отмечает А. Крюгер, «мы можем наблюдать полный поворот мнения ученых – в 1950–1960-х гг. неоклассические аргументы в пользу свободной торговли отвергались на том основании, что они были статическими, и игнорировали динамические моменты, а в 1990-х гг. широко распространилось мнение, что выгоды от открытого торгового режима являются в значительной степени динамическими по своей природе» [319, с. 10].

вали институты поддержки отраслей. Как отметил Дж. Стиглиц, Китай и другие восточноазиатские экономики не последовали за Вашингтонским консенсусом. Они медленнее снижали тарифные барьеры, и Китай до сих пор не либерализовал рынок капитала. Хотя страны Восточной Азии и входят в процесс глобализации, они используют промышленную и торговую политику для содействия экспорту и глобальному технологическому трансферу, вопреки советам международных экономических институтов.

Вопрос о том, выгоднее ли свободная торговля или определенная степень автаркии для стран, что приводит к проблеме введения или отмены ограничений в торговле, до сих пор однозначно не решен.

В теории влияние торговли на экономический рост зависит от рассматриваемого промежутка времени и может быть различным. Так, в модели Харрода–Домара, если трудовые ресурсы принять постоянными, а торговля будет затрагивать лишь эффективность использования ресурсов, то темпы роста будут постоянно увеличиваться из-за снижения соотношения капитал–выпуск. С другой стороны, в модели Р. Солоу [390, с. 65–94] торговля не имеет постоянного эффекта, и установившийся рост не зависит от нее. Влияние торговой политики на экономический рост должно быть рассмотрено с учетом связей между торговлей и накоплением ресурсов, и торговлей и инновациями. Увеличение количества доступных ресурсов в результате торговли позволит экономике обойти ограниченность внутренних ресурсов. В условиях положительного эффекта масштаба этот момент проявится еще ярче [237, с. 27–49].

Исследования Дж. Сакса и Э. Уорнера [378, с. 1–95], Дж. Франкеля и Д. Ромера [277, с. 379–399] подтверждают положительную взаимосвязь между внешней торговлей и экономическим ростом в развивающихся странах. Дж. Франкель и Д. Ромер указывают, что увеличение объема внешней торговли на один процентный пункт по отношению к ВВП увеличивает доход на душу населения по меньшей мере на полпроцента. Торговля увеличивает доходы, поощряя накопление физического и человеческого капитала. При этом для более крупных стран торговля более выгодна – увеличение размера страны (территории) на один процент увеличивает доходы на одну десятую процента. В то же время А. Харрисон в своих исследованиях показывает либо слабую связь, либо даже проти-

воположную тенденцию [289, с. 419–447]. Впрочем, как отмечает Дж. Бхагвати, используемые вышеназванными исследователями межстрановые регрессии слишком противоречивы и от выбора формы модели, исследуемого периода и т.д. зависит почти вся разница в полученных результатах [238, с. 181]. Однако в мире практически нет стран, которые бы в условиях торговли, приближающихся к автаркии, смогли в достаточно длительном периоде достигнуть существенного экономического роста. Примером положительной взаимосвязи между экономическим ростом и сокращением бедности являются Китай и Индия. Дж. Бхагвати, ссылаясь на данные Всемирного Банка и Азиатского Банка Развития, отмечает, что экономический рост и сокращение бедности в Индии и Китае усилились именно в 1980–1990-е гг., когда эти страны перешли от политики импортозамещения и относительной автаркии к политике большей либерализации свободной торговли [238, с. 182]³³.

Г. Брутон отмечает, что в экономике развивающейся страны, в которой присутствуют значительные ценовые искажения, не полностью используются производственные ресурсы, высокая инфляция, и проблемы с платежным балансом, либерализация и рост внешней торговли может помочь облегчить эти проблемы, особенно если мировая торговля является быстро развивающейся [248, с. 932]. Однако этот импульс не может длиться вечно, и когда-нибудь основой роста должны стать другие, более фундаментальные принципы. Все страны мира не могут расти с той же скоростью, что и, например, экономики Тайваня и Южной Кореи. Замена импортозамещения экспортоориентированной политикой – легкий путь, но не все так просто в экономическом развитии.

Следует отметить возможность различий в торговле между двумя странами и многосторонних торговых отношений. Так, П. Леви [336, с. 506–519] показывает, что в рамках модели Хекшера–Олина не предполагается возможность вытеснить свободную торговлю за счет двусторонних торговых соглашений. Однако в модели с дифференцированными товарами двусторонняя свободная торговля может заменить многостороннюю. Для этого необходимо,

³³ Д. Доллар подтверждает подобную взаимосвязь между активным включением развивающихся стран в процессы глобализации и темпами экономического роста, а также сокращением бедности [261].

чтобы потребители ценили дифференциацию товаров выше, чем ценовые преимущества. Дж. Макларен [350, с. 400–420] рассматривает модель торговли между двумя странами, одна из которых является намного крупнее другой, и существует необратимость инвестиций в производство. В таких условиях либерализация торговли может быть невыгодна для малой страны, так как инвесторы, ожидая либерализацию, будут вкладывать средства преимущественно в экспортный сектор, тем самым разрушая рыночную позицию страны. Когда присутствуют необратимые инвестиции, текущие инвестиционные решения могут влиять на будущую торговую политику, и наоборот, ожидаемая политика влияет на текущие инвестиционные решения. Тогда ожидаемые в будущем переговоры о либерализации торговли могут принести стратегические неудобства малой стране, так как ухудшается рыночная позиция данной страны. Возможно, в таких условиях для малой страны лучше никогда не вести переговоров относительно свободной торговли. Если это затруднительно, желательно ввести временную защиту от торговли с большой страной³⁴.

Отдельной строкой в теории торговой политики можно выделить концепции, обращающие внимание на международную торговлю (и глобализацию в целом) как источник технологического обмена между странами, источник их научно-технического развития. Глобализация приводит к трансферу новых технологий между странами. Однако капитал, технологии и знания не распространяются равномерно по регионам с низкой ценой труда – они идут лишь в места, где возможно конкурентоспособное производство, где существуют институты, комплементарные для данных мобильных факторов. Дешевые трудовые или сырьевые ресурсы более недостаточны для индустриального роста. Некоторые исследователи обосновывают торговый протекционизм необходимостью технологического развития.

Неоклассическая теория соглашается, что свободная торговля

³⁴ В качестве примера автор приводит торговые отношения между США и Канадой в XX веке, когда в большинстве случаев Канаде приходилось уступать на торговых переговорах в пользу США, так как канадская экономика в значительной степени зависела от экономики соединенных штатов.

может быть не в состоянии гарантировать оптимальную частную инновационную деятельность из-за несовершенной информации. Однако развивающиеся страны сталкиваются с дополнительной проблемой – легче полностью импортировать иностранную технологию, чем развивать свои. Интернализированный технологический трансфер принимает вид полностью иностранной прямой инвестиции. Это легкий доступ к новой технологии, но это может привести к неспособности страны-реципиента существовать обособленно от страны-донора технологий. Иностранные инвесторы имеют тенденцию не предпринимать в развивающихся странах усилий по переходу от производства к инновационной деятельности, прежде всего из-за отсутствия в этих странах научных возможностей. Другими словами, существует риск рыночного несовершенства в аспекте технологического развития из-за затрат на данный процесс. Чтобы гарантировать общественно оптимальное распределение ресурсов, может быть необходимым выборочное ограничение импорта технологий через прямые иностранные инвестиции и продвижение технологий в форме лицензирования, ввоза оборудования, имитации и т.д. Как отмечает С. Лалл [330, с. 3], многие страны с сильными национальными инновационными способностями осуществляли инновации в местных фирмах, ограничивая прямые иностранные инвестиции. Некоторые проводили такую политику избирательно. Таким образом, имеет значение путь, с помощью которого технологии передаются между странами: полная открытость к усвоению иностранных технологий не самая лучшая вещь, если она ослабляет процесс технологического развития, и для извлечения больших технологических выгод, быть может, целесообразны государственные ограничения на импорт технологий.

Анализируемая в предыдущем разделе теория многоуровневой экономики также утверждает необходимость обращать внимание на технологическое развитие стран при обосновании торговой политики³⁵.

Исследователи [28, с. 17–21] отмечают, что в конце 20 в. наметилась новая тенденция развития транснациональных инновационных систем – материнские компании стали активно делегировать филиалам отдельные сегменты научно-исследовательской деятельности. Ориентиром для инновационной деятельности местных подразделений явились возможности их

специализации и в целом, возможности разделения научно-технической деятельности в рамках ТНК. Предприятиям некоторых стран с переходной экономикой (автор приводит пример Венгрии, Польши и Чехии) удалось внедриться в международную систему производства высокотехнологичных товаров в качестве структурных подразделений ТНК. Существуют два основных пути передачи иностранных технологий: внутрикорпоративная передача (обычно в форме ПИИ), и внешняя передача (покупка технологий национальными фирмами). Первый путь может оказаться неэффективным по сравнению с простой покупкой новых технологий в случае достаточно крепких самостоятельных рыночных позиций и развитой национальной научно-исследовательской базы. Второй путь рискован, и к тому же требует значительных инвестиций. На практике же целесообразно (и часто осуществляется) комбинирование внутрикорпоративного и внешнего каналов привлечения технологий³⁶.

Свободная торговля в большинстве случаев оценивается как мера, ведущая к росту «размера пирога», росту экономики страны. Однако существует определенный скепсис относительно «раздела пирога», т.е. относительно распределения выгод от торговли между различными категориями населения в различных странах. Торговля

³⁵ «Технологическая сопряженность – важный фактор, диктующий необходимость умеренной автаркии. ... Технологическая сбалансированность – это также недопустимость избыточных затрат, порождающих через внешнюю торговлю (импорт техники – экспорт сырья) те же нагрузки, что и задержки в технологическом развитии. Отсюда – высокая эффективность самообеспечения либо же формирование экономических связей с близкими по технологическим характеристикам партнерами. ... Анклавизация народного хозяйства как вычленение из экономики некоторых ее продвинутых элементов – альтернатива технологически одноуровневой целостной экономике, для которой характерна умеренная автаркия» [215, с. 12].

³⁶ «Поддерживая уровень развития за счет приобретения открытых технологий, предприятия одновременно встраиваются в производственные структуры ТНК для доступа к передовым НИОКР и возможностям их коммерческого использования. Это позволяет им обеспечить конкурентоспособность при сохранении экономической безопасности» [28, с. 17–20].

может усиливать дифференциацию доходов и бедность как в богатых, так и в бедных странах. Естественный вывод из теоремы Столпера–Самуэльсона – свободная торговля должна снижать бедность в бедных странах, которые используют свои сравнительные преимущества в дешевом труде и увеличивают объем производства и экспорт трудоемких товаров. Кроме того, если бедные слои населения несут потери из-за инфляции, то следование правительством принципам свободной торговли и развитию экспортной ориентации обычно сопровождается макроэкономической стабилизацией, в результате чего инфляция снижается и это косвенно помогает бедным. Это статические аргументы. Динамическими аргументами являются следующие: торговля усиливает экономический рост, а рост сокращает бедность.

Что касается влияния экономического роста на бедность, то здесь возможны различные модели. Если предложение труда эластично, то экономический рост будет привлекать все больше трудовых ресурсов в выгодные отрасли. Если же экономический рост воздействует не на все сегменты экономики (например, существуют незатронутые регионы страны или слои населения), то такой рост в меньшей степени поможет решить проблему бедности³⁷.

К. Мацуяма [348, с. 1093–1120] в рамках модели «Север–Юг» отмечает, что развивающиеся страны специализируются на производстве товаров с низкой эластичностью спроса по доходу, в то время как развитые страны – на производстве товаров в высокой эластичностью спроса. Опережающие темпы роста населения в развивающихся странах по сравнению с темпами экономического роста, и глобальное повышение производительности приводят к ухудшению условий торговли для развивающихся стран. В этих условиях политика перераспределения доходов может улучшить условия торговли и повысить благосостояние в бедных странах (в ущерб богатым странам).

Взаимосвязь неравенства доходов и экономического роста доказывается в основном кросс-секторными моделями, однако известно, что эти модели весьма ограничены. Хорошим подтвержде-

³⁷ Рост может даже быть разорительным, особенно для мелких крестьян, которые вынуждены конкурировать с крупными развивающимися производителями [238, с. 181].

нием данной теории был бы анализ временных рядов или проведение управляемых экспериментов [221, с. 1615–1660]. Современная эмпирическая литература исследует взаимосвязь роста и дифференциации доходов на примере развитых стран. В развивающихся же странах существуют противоречивые эффекты распределения доходов. С одной стороны, стандартная торговая теория предполагает, что либерализация торговли должна привести в этих странах к снижению доходов от квалификации, с другой стороны, торговля приносит новые технологии и идеи, которые позволяют увеличить производительность всех работников, но в особенности квалифицированных. Важным моментом является то, что влияние НТП на неравенство доходов нелинейно. Вначале спрос на квалифицированную рабочую силу растет, а соответственно, растет и доход квалифицированных работников. Затем, по мере перехода секторов экономики к новой технологической парадигме, сверхдоходы квалифицированных работников начнут сокращаться, так как спрос на них не будет уже расти так же быстро, а предложение по-прежнему будет высоким. Такой механизм приводит к тому, что в процессе смены технологической парадигмы дифференциация доходов вначале растет, а затем снижается. Когда рынки капитала являются несовершенными, существуют возможности для перераспределительной политики, усиливающей рост. Критической проблемой становится – как правильно перераспределять доходы ресурсы. Учитывая, что дефицит на рынке капитала лежит в основе взаимосвязи между неравенством и ростом, то субсидии заемщикам (в том числе на рынке человеческого капитала – субсидии на образование) являются важным инструментом политики.

К. Голдберг и др. [281, с. 27–46] развивают концепцию, демонстрирующую, что безработица может быть последствием развития технологий. Более высокие технологические уровни инвестиций максимизируют выпуск, но потребности основного капитала могут не совпасть в имеющемся количестве работников, следствием чего может быть неполная занятость квалифицированных рабочих и безработица среди неквалифицированных. Когда при принятии инвестиционных решений учитываются политические и социальные последствия, экономическое решение о максимизации выпуска может столкнуться с более благоразумным политическим решением об

уменьшении безработицы (за которое, конечно, придется заплатить меньшими объемами производства)³⁸.

Пытаясь объяснить глобальное усиление неравенства ставок заработной платы, исследователи предлагали различные объяснения. Так, некоторые исключали влияние внешней торговли, аргументируя это тем, что внутренние относительные цены не изменились. Другие, напротив, указывали конкуренцию со стороны развивающихся стран как причину снижения заработных плат неквалифицированных рабочих³⁹.

Экономисты измеряют издержки протекционизма в терминах статической эффективности, темпов роста, и продуктивности на уровне фирм и отраслей. Рассмотрим потери страны от введения импортных тарифов с использованием метода статической эффективности. Классические «треугольные» потери от тарифов рассчитывались Г. Джонсоном [307, с. 327–345] в пропорции от ВВП как половина отношения импорта к ВВП в условиях тарифа, умноженная на абсолютную величину дуговой эластичности спроса на импорт при переходе равновесия при тарифе к равновесию в условиях свободной торговли и умноженная на квадрат величины адвалорного тарифа по внутренним ценам. При расчетах по данной методике, потери от введения импортных тарифов обычно были невелики, и составляли менее 1% от ВВП. Р. Харрис отмечал, что все расчеты потерь от тарифов, основанные на неоклассических моделях частичного или общего равновесия, дают результаты в размере от 0,5 до 2% от ВВП [288, с. 1016–1032]. Однако это небольшие потери при обычных уровнях тарифов (до 15%), при росте же ставок тарифов потери растут более чем пропорционально. Если же вместо адвалорных импортных тарифов рассмотреть случаи экспортных субсидий, торговых эмбарго и т.д., потери для страны от протекционизма могут выражаться в значительных долях от ВВП (до 10%).

³⁸ Структурная безработица – это цена, которую экономика не обязана платить за самую высокую из доступных технологий. Решение о размещении инвестиций в правильных пропорциях к имеющемуся человеческому капиталу устраняет несоответствия, вводя в производственную функцию квалифицированную и неквалифицированную рабочую силу, которая требуется в определенных пропорциях [281, с. 45].

Если учитывать существование эффекта масштаба [322, с. 469–479], то потери от тарифов могут возрасти⁴⁰. Далее, П. Ромер [372, с. 5–38] показал, что когда продавцы несут фиксированные издержки по вступлению на рынок, например затраты на рекламу,

³⁹ Е. Динополус, П. Сегестром [259, с. 450–472] отмечают, что на рынках с несовершенной конкуренцией, где шумпетерианская конкуренция определяет темпы технологического прогресса, изменения в относительных ценах являются лишь одной стороной взаимосвязи заработных плат и либерализации торговли. На таких рынках отдача от инноваций играет ту же роль, что и относительная внутренняя цена в модели Хекшера–Олина–Самуэльсона. Поэтому, даже если относительные цены остаются незатронутыми торговой либерализацией, снижение тарифов увеличивает доходность нововведений и в длительной перспективе влияет на ставки заработной платы. Страдают прежде всего неквалифицированные работники.

К. Сальванес и С. Фьорре [380, с. 293–330] исследовали влияние технологических сдвигов и международной торговли на рынок труда такой малой открытой экономики, как экономика Норвегии. Как и в других развитых странах, для Норвегии были характерны снижение ставок зарплаты для неквалифицированных работников, и рост для квалифицированных. Наибольшие изменения были характерны для секторов с самыми значительными технологическими сдвигами.

О. Голор и Д. Тиддон [382, с. 363–382] анализировали взаимосвязь между технологическим прогрессом, дифференциацией ставок заработной платы, изменениями дохода между поколениями и экономическим ростом. В периоды наиболее важных технологических сдвигов увеличивалось неравенство зарплат, что увеличивало подвижность доходов и концентрировало более квалифицированных работников в технологически продвинутых отраслях, стимулируя будущий технологический рост. Когда технологии становятся обычными, все происходит с точностью до наоборот.

⁴⁰ Так, Р. Харрис [288, с. 1016–1032] построил модель общего равновесия канадской экономики в двух вариантах – с предположением постоянного и положительного эффекта масштаба. Для 1976 г. средний импортный тариф в Канаде составлял 11%, и при предположении о нулевом эффекте масштаба устранение тарифов не привело бы к повышению благосостояния: дополнительная выгода поглощалась бы ухудшающимися условиями торговли. В версии же с несовершенной конкуренцией и положительным эффектом масштаба, выгоды составили бы 4,1% от ВВП.

организацию сбытовых систем, малые тарифы могут иметь последствиями большие потери. Х. Лейбенштейн [334, с. 392–415] предложил идею, что искажения торговли в результате протекционизма могут иметь значительные последствия, если они снижают эффективность в рамках фирм⁴¹. А. Крюгер [320, с. 291–303] отмечает, что в условиях квотирования импорта фирмы могут конкурировать за квоты. В крайнем случае, такой поиск ренты закончится тратой фирмами ресурсов, равноценных выгоде от получения квоты⁴².

Дж. Бхагвати [236, с. 988–1002] расширил концепцию поиска ренты, включив в нее «непосредственно непроеводительной погоны за наживой». Такое поведение увеличивает потери благосостояния от протекционизма.

А. Панагарива, проводя анализ статических исследований потерь от импортных тарифов, отмечает, что, хотя в соответствии с традиционной неоклассической моделью, импортные тарифы ведут к относительно небольшим потерям благосостояния, то в условиях эффекта масштаба, постоянных издержек внедрения продукции на рынок, X-неэффективности и рентоориентированного поведения, то даже низкие уровни защиты могут иметь результатом значительные потери для экономики [363, с. 175–179].

Однако, возможно, текущие потери от введения протекционистских мер будут скомпенсированы в будущем за счет более успешного развития национальных отраслей? На подобную идею опираются концепции стратегической торговой политики. Основная специфика данной концепции – это учет небольшого числа взаимозависимых фирм. Стандартный пример – модель дуополии, когда две фирмы из разных стран конкурируют на рынке третьей страны. Государственные субсидии отечественной фирме могут повысить национальное благосостояние, позволяя фирме получить дополнительную прибыль на экспортном рынке, превышающую размер субсидий. Однако реалистичность данной модели подчине-

⁴¹ Дж. Бергсман [233, с. 409–433] рассчитал возможные потери от X-неэффективности для Бразилии 1966 г. как 6,8% от ВВП (в противоположность расчетам обычных аллокативных потерь, которые оцениваются в 0,3% от ВВП).

⁴² Она оценила ренту от получения квот в 7,3% в 1964 г. для Индии и в 15% в 1968 г. для Турции.

на многим ограничениям, в частности, имеет значение тип конкуренции (какая модель – Курно или Бертрана, например, более адекватно описывает данный олигополистический рынок). Товары фирм должны быть хорошими заменителями, так чтобы увеличение объемов продаж одной фирмы сокращало прибыли другой. В конце концов, если такую политику начнут проводить обе страны, то все только проиграют. П. Кругман [327, с. 363] отметил, что аргументы в пользу стратегической торговой политики имеют небольшое значение, так как подобная политика слишком чувствительна к конкретным деталям рыночной структуры, и не всегда выгоды от ее проведения превышают потери от рентаориентированного поведения субъектов.

Эмпирические исследования стратегической торговой политики, хотя и отрицательны, но не носят исчерпывающего характера. Теоретические аргументы против торговой политики, указывающие, например, на несовершенство информации, находящейся в распоряжении правительств, более серьезны. Важен также учет характера конкуренции между фирмами⁴³.

Как уже отмечалось выше, о выгодах и недостатках свободной торговли и протекционизма до сих пор спорят. Либерализация тор-

⁴³ Дж. Брандер и Б. Спенсер [246, с. 83–100] показали, что при конкуренции между фирмами в аспекте объемов продаж, оптимальной торговой политикой являются субсидии отечественным фирмам; Дж. Итон и Г. Гроссман [267, с. 383–406] показали, что при ценовой конкуренции оптимальной торговой политикой являются налоги. Неправильная информация в распоряжении правительства может снизить благосостояние страны.

Дж. Маджи [340, с. 237–259] использует модели поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции для исследования аспектов стратегической торговой политики и указывает, что некоторые формы данной политики, например, стимулирование расширения производственных мощностей, имеют для политиков смысл и не зависят от степени информированности правительства относительно характера конкуренции фирм. В целом автор считает, что аргументы относительно неспособности правительств проводить стратегическую торговую политику из-за информационных несовершенств не являются достаточным аргументом для отказа правительств от данной политики.

говли в различных странах была частично добровольной, частично

достигалась за счет убеждения или давления со стороны других стран, и частично предписывалась правилами международных экономических отношений. Некоторые изменения были предприняты странами, разочаровавшимися в политике импортозамещения, часть изменений была инициирована развитыми странами и международными институтами. Тот факт, что мировая торговля в настоящее время достаточно либерализована, является следствием взаимных уступок правительств различных стран, а не успехов экономической науки⁴⁴.

Традиционно специализацию стран в международной торговле объясняют обеспеченностью различными факторами производства. Попытки опровержения данной теории, типа парадокса Леонтьева, вызывают столько же сомнений, сколько и сама теория. Очевидной является лишь необходимость отойти от упрощенного представления факторов в агрегированном виде (труд, капитал, земля), а учитывать различные их виды (труд различной квалификации, капитал не только в виде основных фондов, но и человеческий капитал, и т.д.). Кроме того, необходимо рассматривать институциональную структуру стран в качестве либо самостоятельного фактора производства, либо как экзогенный фактор, влияющий на производи-

⁴⁴ П. Кругман [325, с. 114–115] отмечает, что «любой, кто пробовал осмыслить международные торговые переговоры, в конечном счете, понимает, что они могут только быть поняты лишь как игра, выигранная согласно правилам меркантилизма, по которым увеличение экспорта (независимо от того насколько это дорого производить с учетом альтернативных издержек) является победой, и увеличение импорта (независимо от того, сколько ресурсов это высвобождает для других вариантов использования) является поражением. Неявная меркантилистская теория, которая лежит в основе торговых переговоров, не имеет смысла ни на каком уровне, действительно непоследовательна и противоречива; но она, тем не менее, управляет фактической политикой. ... Если экономисты иногда снисходительно относятся к меркантилистскому языку торговых переговоров, это не потому, что они приняли его интеллектуальную правильность, но потому что они устали высказывать очевидное или потому что они нашли, что практически этот специфический набор плохих идей вел к довольно хорошим результатам».

тельность прочих ресурсов. Далее, эмпирические данные свидетельствуют о различиях в технологиях производства между странами. Очевидно, что трансфер технологий от более развитых стран к менее развитым происходит, но не такими быстрыми темпами, которые позволяли бы полагать, что аналогичные товары везде в мире производятся по одинаковым технологиям. Тем самым упрощенная факторная модель международной торговли, предполагающая идентичность технологий, является неадекватной. Модели же, учитывающие технологические различия, в значительной степени показывают сценарии, близкие к реальности. При дополнении традиционных факторных концепций поправками, учитывающими существование эффекта масштаба производства, несовершенной конкуренции и иных рыночных «фиаско», исследователи получают модели, имеющие несколько большую предсказательную силу и внешне отличающиеся от своих классических предшественников. Однако все равно в основе данных моделей лежат конкурентные преимущества стран, возникающие на основе обеспеченности теми или иными факторами производства.

Существующий опыт торговой политики с точки зрения возможностей экономического развития стран неоднозначен. Имеют под собой основания как либеральная концепция свободной торговли, так и концепция *разумных* торговых ограничений. Иногда торговая политика приносила желаемые плоды, иногда нет. Опыт развивающихся стран показал лишь то, что экспортоориентированная политика предпочтительнее импортозамещающей. По сути, успешность экспортной ориентации экономики является аргументом в пользу либеральной концепции. Однако следует отметить, что иногда меры торговой политики могут более успешно сформировать внешнеторговую специализацию страны, чем стихийный рынок, даже в рамках экспортоориентированной направленности и эксплуатации имеющихся сравнительных преимуществ. В тех же случаях, когда правительство не устраивает традиционная специализация страны, оно может при помощи торговой политики попытаться изменить ее, создавая конкурентные преимущества для национальных субъектов в новых, «молодых» отраслях. Однако такая политика, чтобы содействовать экономическому развитию страны, должна стремиться экспортировать продукцию новых отраслей, а не замещать ею свой импорт.

Внешняя торговля – это процесс, изменяющий распределение благосостояния внутри страны, между различными категориями граждан, распределение ресурсов между отраслями и предприятиями. Данные изменения почти всегда болезненно воспринимаются проигрывающими субъектами, даже если общий выигрыш для страны очевиден. Вследствие этого торговая политика зачастую направлена на смягчение перераспределительных процессов. Экономически это почти всегда необоснованно, но с политической и социальной точек зрения объяснимо. Исследования потерь экономики страны от протекционистской политики показывают различные результаты – от долей до десятков процентов ВВП страны. Многое зависит от используемых инструментов политики, а также от уровня рентоориентированного поведения экономических субъектов страны. Остается лишь указать на необходимость регламентирования данных торговых ограничений как временных, которые должны отменяться по мере достижения поставленных целей.

Далее, в условиях глобализации мировой экономики, усиления тенденций дерегулирования и либерализации международной торговли, торговая политика стран попадает под значительные ограничения как в рамках двусторонних соглашений, так и в рамках членства стран в ВТО.

Итак, внешняя торговля является одним из источников экономического развития. Торговая политика не является недопустимой, но должна быть обоснованной. Возможно проведение стратегической политики, направленной на достижение перспективных преимуществ в торговле, но данная политика должна являться преимущественно экспортоориентированной, нежели импортозамещающей.

1.3. Конкурентоспособность отрасли и народного хозяйства

1.3.1. Понятие и виды конкурентоспособности

В современных условиях, при возрастающей мировой интеграции и международном разделении труда экономический рост тесно

связан с ростом объемов внешней торговли страны и, прежде всего, с увеличением объема экспорта товаров, а еще точнее, с повышением дохода от внешнеэкономических операций. В свою очередь, доходность экспорта страны зависит от конкурентоспособности продукции данной страны на мировом рынке. Следовательно, повышение конкурентоспособности национальных отраслей – важная задача правительства⁴⁵. Кроме того, уровень конкурентоспособности является критерием для оценки политики стимулирования экономического развития, внешнеэкономической, научно-технической политики⁴⁶. Поэтому следует определиться, какой смысл будет вкладываться в используемое понятие конкурентоспособности. Прежде всего следует осознавать разницу между *конкуренцией* как организацией рынка и *конкурентоспособностью* как способностью побеждать на этом рынке. Вовсе не обязательно, что конкуренция ведет к конкурентоспособности, хотя многими исследователями эти два аспекта связываются. Более подробно конкуренция и конкурентная политика будет рассмотрена в следующей главе.

М.И. Гельвановский отмечает, что *конкурентоспособность* страны формируется на трех уровнях: микроконкурентоспособность – для товаров, производимых в стране; мезоконкурентоспособность – для предприятий и фирм национального базирования; макроконкурентоспособность – как эффективность функционирования всей совокупности государственных и общественных институтов и организаций. Выделяется также «гипермакроуровень – конкурентоспособность объединений стран» [35, с. 5]. Автор отдает приоритет макроуровню. Подобной классификации придерживаются и многие другие авторы⁴⁷.

⁴⁵ Аналогичной точки зрения придерживается большинство авторов: «повышение уровня *конкурентоспособности* национальной экономики является интегрированной формой решения практически всего комплекса задач, отражающих национальные интересы страны» [35, с. 3]; «единственной разумной целью модернизации российской экономики является достижение высокой конкурентоспособности, выступающее в качестве масштабной национальной задачи стратегического характера» [217, с. 6].

⁴⁶ «Страны, которые способны добиться интеграции в мировую экономику через производственные и технологические сети, имеют шансы догнать развитые страны. ... Такая интеграция требует, чтобы страна обладала *технологической конкурентоспособностью*» [183, с. 32].

Дж. Маркузен [344, с. 5–7] определяет, что страна *конкурентоспособна*, если в длительном периоде сохраняет темпы роста реального дохода такими же, как у ее торговых партнеров в условиях свободной и сбалансированной торговли.

В исследованиях ОЭСР отмечается, что *конкурентоспособность* национальной экономики – это нечто большее, чем конкурентоспособность ее фирм, так как их успешность деятельности последних зависит от структурных характеристик национальной экономики [35, с. 7–8]. М. Портер [150], напротив, утверждает, что основной на международном рынке является конкуренция фирм, а не стран. Для поиска ответов необходимо фокусировать свое внимание не на экономике как целом, а на определенных отраслях и сегментах отрасли.

Д.Ю. Хамчуков утверждает, что справедливо говорить о *конкурентоспособности отрасли* как о свойстве, «которое не исчерпывается конкурентоспособностью предприятия, является составной частью конкурентоспособности национальной экономики и складывается в результате взаимодействия технологически связанных предприятий и реализации программ отраслевого развития» [197, с. 37]. Он отмечает, что на мировом рынке конкурируют не просто национальные фирмы, но также среда, в которой данные фирмы находятся у себя дома. Эта среда подразумевает государственные институты, взаимосвязи со смежными предприятиями, отраслевыми научно-исследовательскими институтами и т.д.⁴⁷ Соглашаясь с данной точкой зрения, следует отметить, что здесь имеются в виду скорее не отрасли в обычном понимании, а комплексы (кластеры) смежных, взаимодействующих предприятий, которые в рамках официальной статистики могут относиться к различным отраслям

⁴⁷ «Конкурентоспособность предприятия – доля рынка, увеличение заработной платы и прибыли; конкурентоспособность отрасли – способность ее выживать в данных условиях; конкурентоспособность страны – уровень жизни по сравнению с другими странами» [169, с. 11].

⁴⁸ «Лидирующие позиции национальной фирмы во внешней торговле – результат развития целой группы технологически связанных предприятий, входящих в одну с ним отрасль». С другой стороны, общенациональная конкурентоспособность является «суммарным результатом деятельности отдельных отраслей национальной экономики» [197, с. 36–37].

национальной экономики. Подробнее об отраслевой классификации будет сказано в следующей главе.

Комиссия по конкурентоспособности при президенте США определила *конкурентоспособность* как «способность продавать товары и услуги в условиях свободного и справедливого рынка с учетом сохранения и повышения жизненного уровня в длительном периоде» [338]. Р. Нейл отмечает внутреннюю противоречивость подобных формулировок, так как они затрагивают лишь одну страну, в то же время как для торговли нужны как минимум две [355, с. 386]⁴⁹.

Всемирный экономический форум определяет *конкурентоспособность* как «способность поддерживать устойчивые высокие темпы роста реального душевого дохода, измеряемого темпами роста ВВП в расчете на душу населения в постоянных ценах» [5, с. 5].

А. Дьяченко, и соглашаясь с ним, А. Праневич, определяют *конкурентоспособность экономических систем* как «отношения по поводу товарного производства и рыночного сравнения полезности, затрат и прибыльности их (экономических систем) товаров и услуг среди аналогов, субститутов и суррогатов, реализованных на конкретном рынке в условиях свободной конкуренции и отсутствия протекционизма» [152, с. 18].

М. Бест [18] определяет конкурентоспособную экономику как экономику с долгосрочными прогрессивными изменениями в товарах и их производстве – новые технологии и новые производственные структуры в рамках политики, поощряющей реструктуризацию.

1.3.2. Конкурентные преимущества как основа конкурентоспособности

Понятие конкурентоспособности тесно связано с понятием

⁴⁹ Р. Нейл указывает, что теория конкурентоспособности – это новая теория торговли, дополненная эндогенной теорией экономического роста [355, с. 389].

⁵⁰ Достаточно подробное исследование понятия конкурентных преимуществ дано в работе Г.А. Яшевой [220, с. 9–16].

*конкурентных преимуществ*⁵⁰. В некоторых источниках (в основном, по теории маркетинга) понятие *конкурентных преимуществ* приписывается в основном товару, но в экономической литературе также говорится об конкурентных преимуществах товаров, предприятий, отраслей, регионов, стран. Г.А. Яшева определяет *конкурентное преимущество* объекта как «выигрышное состояние фактора влияния (по сравнению с конкурентами и (или) максимально возможное значение фактора), которое способствует повышению конкурентоспособности объекта» [220, с. 13]. Сходная точка зрения высказывается и Я.М. Александровичем и др.: «конкурентоспособность – это обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования» [5, с. 4]. Также *конкурентное преимущество* определяется как «превосходство над конкурентами в рамках определенного рынка по приоритетным на данном рынке направлениям деятельности, проявляющееся прямо и опосредованно в улучшении существенных для потребителя характеристик и условий предоставления продукции» [197, с. 38].

Осуществляется следующая классификация конкурентных преимуществ: по ценности преимуществ – низшего порядка (ресурсные) и высшего порядка (технологии, навыки, марки и т.д.); по позициям в отношении конкурентов – конкуренция на меньших издержках, дифференциация продукции, увеличение доли на рынке, концентрация на рыночной нише; по источникам возникновения – во внешней среде, во внутренней среде и в привлекательности рынка; по факторам внутренней среды предприятия – качество менеджмента, эффективность маркетинга, конкурентоспособность товара, подготовка и квалификация кадров, финансовая устойчивость, активность инновационной деятельности, организация производства; по сроку действия – тактические и стратегические; по объекту принадлежности – преимущества товара, предприятия, отрасли, региона и страны.

А. Праневич выделяет следующие типы *конкурентных преимуществ* производителей: ресурсные преимущества (доступ к дешевым ресурсам, выгодное местоположение, благоприятный налоговый режим и т.д.); технологические преимущества (основаны на использовании массовых технологий); инновационные преимущества (связаны с НИОКР); глобальные преимущества (связаны с формированием внеэкономических стандартов хозяйственной дея-

тельности); культурные преимущества (обусловлены культурной близостью стран и связями фирм) [152, с. 22–23]. При этом ресурсные, глобальные и культурные преимущества в меньшей степени зависят от фирм, а технологические и инновационные создаются прежде всего фирмами.

С. Емельянов [66, с. 83–84] отмечает, что конкурентные преимущества могут быть различного качества – как объективные (естественные и исторически сложившиеся) условия хозяйственной деятельности в стране, так и создаваемые субъектами этой деятельности. Для определения того, какими преимуществами обладают конкретные предприятия и страны, автор предлагает учитывать следующее. Во-первых, характер (качество) конкурентных преимуществ, на которые опираются производители, проявляется в их рыночной политике. Во-вторых, степень и характер зависимости фирмы от изменений во внешней среде указывают на характер используемых ею конкурентных преимуществ. В-третьих, направления и инструменты экономической политики страны отражают характер конкурентных преимуществ, используемых национальными производителями, а также необходимые с точки зрения государства изменения в конкурентных преимуществах национальных фирм.

Обладание конкурентными преимуществами, а также умение их создавать и развивать, является важным фактором благосостояния страны⁵¹. С другой стороны, некоторые авторы отмечают, что уровень конкурентных преимуществ (конкурентоспособность) не связан ни с уровнем технологии, ни с отраслевой принадлежностью производителя [66, с. 83], и разделяют суждение М. Портера о том, что высокая конкурентоспособность – не обязательно следствие наличия у предприятия высоких технологий. М. Портер [150, с. 88] указывает, что прибыльность отрасли не зависит от того, является

⁵¹ «Страны, имеющие высокий уровень операциональных преимуществ (производительность труда, факторная производительность), базирующихся на современной технологической базе, создают конкурентные преимущества своих экономик, сохраняя высокие доходы и стандарты жизни населения» [35, с. 12]; «в конкурентной борьбе побеждает тот, кто не только имеет конкурентные преимущества, но и способен их быстрее совершенствовать, создавая новые» [197, с. 39].

ли ее продукт результатом высокой или низкой технологии.

Для Республики Беларусь в качестве основных конкурентных преимуществ отмечаются: выгодное экономико-географическое и геополитическое положение; развитая система транспортных коммуникаций и производственной инфраструктуры в целом; значительные земельные, водные и лесные ресурсы, наличие ряда важных полезных ископаемых (калийные и каменные соли, сырье для производства строительных материалов); высокий общеобразовательный уровень населения и сложившаяся система подготовки квалифицированных кадров; значительный научно-технический потенциал; многоотраслевой промышленный комплекс; достаточно мощная строительная база; комплексность развития внутриреспубликанских регионов; многовекторные внешнеэкономические связи [69, с. 5; 3, с. 5]⁵².

1.3.3. Измерение конкурентоспособности

Как оценить конкурентоспособность? Большинство международных сравнений продуктивности экономики производятся через вычисления производительности труда или полной факторной производительности (измеряющей выпуск продукции, произведенной данным количеством труда и капитала, и указывающей на уровень применяемой технологии) на уровне народного хозяйства (через национальный доход), или на уровне отдельного сектора экономики. Однако в последнее время все больше производится все больше попыток обогатить агрегированные вычисления информацией на микроуровне (о фирмах или отдельных отраслях). Стандартные вычисления совокупной производительности мало что могут сказать о глубинных причинах наблюдаемых различий в производи-

⁵² В то же время, в качестве слабых сторон белорусской экономики отмечаются: «недостаточная обеспеченность топливно-энергетическими ресурсами; незавершенность и несбалансированность нормативной базы, стимулирующей развитие хозяйственной деятельности; жесткие методы государственного регулирования; медленные темпы экономических реформ и неразвитость рыночной инфраструктуры; отсутствие благоприятного инвестиционного климата и недостаточный уровень развития инновационной деятельности; недостаточные темпы структурной перестройки и модернизации производства» [3, с. 5].

тельности между фирмами или между странами. Сравнения на микроуровне показывают, что различия в производительности могут иметь причиной не разницу в технологиях, а скорее в типах организаций, стимулах для менеджеров и т.д. Важен выбор, например, анализировать ли производительность труда или полную факторную производительность. Необходимо также выбрать, измерять ли объем производства в физическом выражении, или в стоимостном. Если необходимо измерить полную факторную производительность, то это можно сделать различными методами (индексный метод, метод производственных функций и др.)⁵³. В целом, полная факторная производительность является более адекватным показателем, чем производительность труда, однако ее измерение связано с затруднениями, особенно относительно потоков капитала. Однако для некоторых целей, например, измерений благосостояния, добавленная стоимость на душу населения вполне информативна.

М.И. Гельвановский предлагает три подхода к оценке конкурентоспособности. Во-первых, сопоставление цен и затрат в народном хозяйстве разных стран; удельной оплаты труда (с учетом заработной платы, производительности труда, валютного курса), что характеризует конкурентные преимущества страны». Во-вторых, анализ реализованных конкурентных преимуществ по данным о результатах внешнеторговой деятельности страны, объеме и структуре экспорта, изменение доли отечественных товаров во внутреннем товарообороте, что позволяет косвенно судить о готовности страны к международной конкуренции. В-третьих, «комплексный подход», который основан на сопоставлении стран по рейтингам конкурентоспособности (см.[395]). Рейтинги рассчитываются как средневзвешенные от большого числа разных показателей, характери-

⁵³ Так, например, в качестве «обобщающего показателя, позволяющего оценить основную общую тенденцию частных показателей эффективности на основе учета совокупности применяемых разнородных видов производственных ресурсов» можно использовать «выражение общей эффективности использования ресурсов производства через отношение ВВП к оценке примененных трудовых ресурсов и стоимости основных и оборотных фондов на начало периода. Сложение ресурсов предпочтительно осуществлять с учетом затрат на их простое и расширенное воспроизводство в базисном периоде» [180, с. 75].

зующих эффективность народного хозяйства. *Конкурентоспособность* на основании последнего подхода трактуется широко – «как способность страны поддерживать высокие темпы экономического роста на душу населения в среднесрочном и долгосрочном плане» [35, с. 8–9].

Так, например, в «Докладе по глобальной конкурентоспособности», представляемом на Ежегодном экономическом форуме в Давосе составляется рейтинг конкурентоспособности, который «основывается на 155 количественных показателях и данных различных исследований, которые объединены в 8 групп основных факторов конкурентоспособности: открытость экономики для международной торговли и финансов; роль государственного бюджета и регулирования; развитие финансовых рынков; качество инфраструктуры; качество технологии; качество делового менеджмента; динамика рынка труда; качество юридических и политических институтов» [152, с. 20–21]. При таком подходе к конкурентоспособности оцениваются прежде всего экономические институты и стратегии политики стран, позволяющие обеспечить устойчивый и быстрый экономический рост.

Я.М. Александрович, А.В. Богданович [4] произвели расчет уровня конкурентоспособности Беларуси в сравнении с соседними странами и экономически развитыми европейскими государствами по методике, сходной с методикой ПРООН⁵⁴. Индексы по отдельным показателям сводились с учетом экспертно установленных весов каждого показателя и соотносились с показателями по Австрии (страны, рекомендуемой ПРООН в качестве эталона сравнения для восточноевропейских государств). Расчеты за 2002 г. показали сводный индекс конкурентоспособности экономики Беларуси равным 0,564 (17-е место из 18 исследуемых стран). По данному показателю Беларусь обогнала лишь Болгарию, и уступила всем остальным восточноевропейским государствам (включая Россию и Украину) и странам Балтии.

1.3.4. Государственное стимулирование конкурентоспособности

Каковы основные факторы, формирующие конкурентоспособность отраслей и национальной экономики в целом?

М. Портер выделяет четыре группы факторов, влияющих на конкурентоспособность отрасли: производственные факторы, факторы спроса, факторы структуры и стратегии фирм, факторы наличия родственных и поддерживающих отраслей. На всю эту систему факторов оказывают влияние две силы: случай и правительство. Портер отмечает, что экономика, основанная на централизованном планировании и администрировании, обречена на ведение ценовой конкуренции и в сегментах стандартизированного производства. В таких странах нет эффективного соперничества внутри страны, отсутствие мотивации ограничивает совершенствование производств (фактор структуры и стратегии фирм); ограниченный спрос устраняет давление со стороны потребителей (фактор спроса); слабая конкуренция осложняет отношения со смежными и поддерживающими отраслями. Таким образом, остается конкурировать на основе производственных факторов, таких, как дешевый труд и земельные ресурсы, что позволяет поддерживать сравнительно низкие

⁵⁴ В качестве основных агрегированных факторов конкурентоспособности были взяты: открытость экономики (ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности), удельный вес экспорта и импорта в ВВП, сальдо внешней торговли в процентах от ВВП, внешнеторговый оборот на душу населения, доля валовых накоплений в ВВП); правительство и финансы (прямые иностранные инвестиции, централизация финансовых ресурсов государством, уровень прямых и косвенных налогов в доходах консолидированного бюджета, дефицит бюджета, государственный долг и вклады населения в процентах от ВВП, проценты по депозитам, кредитам, индексы курса национальной валюты, роста потребительских цен); технологии (индексы наукоемкости ВВП, удельная численность исследователей, распространения информационных технологий и инфраструктуры); инфраструктура (плотность дорожной сети, грузонапряженность данной сети, подвижность населения, производительность труда); менеджмент (рост инвестиций, удельный вес новой продукции в произведенной, отношение товарных запасов к стоимости произведенной продукции; уровень рентабельности продукции, рост реальной заработной платы, производительность труда); труд (уровень занятости населения, соотношение заработной платы и производительности труда, уровень трудовой активности населения, образовательный уровень рабочей силы, уровень профессиональной квалификации работников).

цены и конкурировать за счет этого. Вместе с тем подобная конкурентоспособность весьма хрупка, так как сильно зависит от мировой конъюнктуры, валютных курсов и очень страдает в результате мировых экономических кризисов [150, с.736–738]. Для вывода национальной экономики на более высокую стадию конкуренции на основе инвестиций необходима соответствующая политика страны, благоприятствующая интенсивному инвестированию в производство. Инвестиции направляются на закупку оборудования и технологий, а также на создание отечественных и совершенствование иностранных технологий. Важным является создание эффективного механизма формирования таких факторов производства, как высокие технологии и высококвалифицированные специалисты.

Приведенная классификация конкурентных преимуществ М. Портера стала уже традиционной основой для разработки концепций другими авторами. Так, М.И. Гельвановский отмечает в качестве факторов обеспечения *конкурентоспособности* национальной экономики: ресурсные; операционные (совокупность организационных, экономических, научно-технических факторов); стратегические (совокупность стратегических решений и программ развития фирмы, предприятия, экономики страны [35, с. 4]. Совокупность мероприятий государственной политики, а также существующих в стране норм, учреждений и правил зачастую объединяют в группу институциональных факторов, являющихся в современных условиях важнейшими для успешного развития страны⁵⁵.

Некоторыми авторами отмечается, что «типы национальных конкурентных преимуществ можно сознательно выбрать в пределах данных ограничений и создать их с помощью целенаправленных действий фирм и правительства» [35, с. 11]. Другие авторы сомневаются в способности государства эффективно выбирать и создавать конкурентные преимущества.

Политика стимулирования конкурентоспособности национальной экономики неоднозначна – различные инструменты по-разному стимулируют разные отрасли и предприятия, все зависит от используемых данными субъектами конкурентных преимуществ. Так, С. Емельянов отмечает, что протекционистская политика ограничения импорта обычно поддерживает ресурсные преимущества национальных производителей, конкурирующих с импортом. Напротив, взаимная либерализация торговли направлена на реализацию технологических преимуществ. Меры же по охране интеллектуальной собственности и ограничению экспорта технологий могут поддерживать как ресурсные, так и технологические преимущества в зависимости от того, являются ли новые технологии ресурсосберегающими при производстве традиционных благ, или создают новые блага [66, с. 84]. Анализируя конкурентоспособность предприятий США в конце 20-го века, автор отмечает следующее. Прежде всего, отраслевая принадлежность предприятий несущественно влияет на характер конкурентных преиму-

⁵⁵ Е. Ясин отмечает, что «сложившиеся неформальные институты, культура страны есть некая данность, которую необходимо принимать в расчет при формировании политики» [217, с. 6]. Страны, имеющие наивысший уровень конкурентоспособности в современных условиях, обладают такими основными институтами, как: «открытая экономика, свободные цены, низкие таможенные барьеры, поддержание конкуренции на рынках; доминирование частной собственности при жесткой ее защите; соблюдение договорных обязательств, так как рыночная экономика – это сетевая экономика сделок и оформляющих их договоров, обязательность позволяет снижать издержки); налоговая система, подконтрольная налогоплательщикам через представительные учреждения с сильным налоговым администрированием; эффективные государственные службы с низким уровнем коррупции; прозрачные публичные компании и финансовые учреждения (прозрачность снижает издержки привлечения средств); демократическая политическая система с политической конкуренцией, разделением и сменяемостью властей, надежные механизмы контроля общества над государством и бюрократией; законопослушность граждан, воспитываемая с детства; независимый суд; сильная система органов правопорядка и исполнения судебных решений; минимальный разрыв между формальными и неформальными нормами социального поведения» [217, с. 19].

ществ, используемых данными предприятиями. Отрасли, производящие высокотехнологичную продукцию, могут конкурировать за счет ресурсных преимуществ, а отрасли, производящие продукцию с низкой степенью обработки, могут использовать при этом новейшие технологии и, соответственно, технологические преимущества. Далее, вопрос о том, переносить ли производство в другую страну, имеющую лучшие ресурсные преимущества для данного производства, решается по-разному в зависимости от ряда факторов (социального, экологического и т.д.). Для предприятий США международная конкуренция не всегда является более острой, чем внутренняя, особенно в случае использования инновационных преимуществ. Наконец, «государственная политика может носить как опережающий, так и сопровождающий (поддерживающий) развитие отрасли характер в зависимости от того, насколько динамичны в своей политике сами предприятия и насколько важны результаты их хозяйственной деятельности для национальных экономических приоритетов, которые для США состоят в глобальном экономическом господстве и соблюдении внутренних социальных и экологических стандартов» [66, с. 89–90].⁵⁶

Ф.А. Дмитракович [58, с. 13–14] указывает два пути повышения конкурентоспособности: создание государством такой конкурентной среды на национальном рынке, которая выявляет победителей во внутренней борьбе путем отсева неконкурентоспособных предприятий и отраслей (Западная Европа, США); целенаправленное развитие избранных экономических сфер, отраслей и производств путем создания для них максимально благоприятных условий, которые становятся основой их конкурентных преимуществ на мировом рынке (страны Юго-Восточной Азии). Автор отмечает, что социально-экономические реалии белорусской экономики обуславливают целесообразность совместного развития обоих путей с не-

⁵⁶ Опыт США также свидетельствует, что «в глобальной конкуренции для достижения результата недостаточно какого-либо одного преимущества. Нужен целый комплекс передовых достижений, относящихся не только к конструкции какого-либо изделия, но также и к сфере его производства, организации лизинга, эксплуатационного сопровождения, вторичного использования и утилизации» [44, с. 103–104].

отъемлемым увеличением в производстве доли высоких технологий.

В отраслевом аспекте, как фактор конкурентоспособности на мезоуровне, важную роль играет отраслевая политика. Отраслевая конкурентоспособность включает, помимо конкурентоспособности предприятий, еще и способности органов управления⁵⁷. Это может сделать государственный орган (отраслевое министерство) с помощью отраслевой политики, программ отраслевого развития. Таким образом, целью отраслевой политики является не поддержание определенных предприятий, а улучшение работы целых звеньев отраслевой технологической цепочки, с учетом вклада отрасли в развитие национальной экономики [197, с. 38].

М. Портер [150, с. 587] отмечает, что в процессе завоевания своего места на мировом рынке страна проходит ряд этапов в развитии своих конкурентных преимуществ. На стадии *конкуренции на основе факторов производства* большинство национальных отраслей, работающих на мировом рынке, достигают конкурентных преимуществ главным образом за счет доступности дешевых первичных факторов производства, таких как природные ресурсы (как минеральное сырье, так и агроклиматические ресурсы сельскохозяйственного производства), или избыточные дешевые трудовые ресурсы. На стадии *конкуренции на основе инвестиций* конкурентные преимущества экономики основываются на интенсивном инвестировании в экономику средств фирмами, а также (возможно) государством. Конкуренция осуществляется все еще в основном за счет ценовых преимуществ товаров, но экспортируются уже в основном не сырьевые и ресурсоемкие товары, а более обработанная продукция, не отстающая кардинально от новых стандартов. На стадии *конкуренции на основе нововведений* конкурентные преимущества проистекают из постоянно осуществляемых в стране инноваций, позволяющих компаниям производить новейшие и сложнейшие товары и услуги. На стадии *богатства* начинается постепенное замедление роста конкурентоспособности и благосостояния и, в конечном итоге, спад. Это происходит в связи с накоп-

⁵⁷ «Сами предприятия, особенно мелкие и средние, не могут контролировать все факторы собственной конкурентоспособности» [197, с. 37].

лением богатства в стране, снижения остроты конкуренции и других факторов.

По данной классификации, Республика Беларусь в настоящее время находится по некоторым отраслям (сырьевым) на первой стадии, по другим отраслям (обрабатывающая промышленность) на второй, то есть конкурирует в основном за счет низких цен, производя не самую сложную продукцию и используя преимущества в имеющихся природных ресурсах и дешевом (хотя и довольно квалифицированном) труде. Впрочем, Н.В. Черченко считает, что «конкурентоспособность Республики Беларусь нельзя отнести к первой стадии, хотя природные ресурсы составляют существенную долю экспортной выручки субъектов хозяйствования» [200, с. 76]. В качестве аргументов автор приводит высококвалифицированную рабочую силу и достаточно высокий удельный вес прогрессивных технологий в общем объеме промышленного производства (20%).

В.В. Пинигин [145] отмечает, что следует различать «реальную» (в условиях свободного мирового рынка с совершенной конкуренцией) и «номинальную» конкурентоспособность (в условиях существующих международных ограничений и системы регулирования рынков). Реальная и номинальная конкурентоспособность взаимосвязаны, но в условиях внешних ограничений не всегда реальная конкурентоспособность может быть реализована экономическими субъектами и превратиться в номинальную. При этом, если субъект подвергается дискриминации, то его реальная конкурентоспособность выше номинальной, а если наоборот, субъект поддерживается (со стороны государства, например), то его реальная конкурентоспособность ниже номинальной. В результате, можно выделить два направления повышения конкурентоспособности: во-первых, повышение реальной конкурентоспособности на основе реализации перспективных сравнительных преимуществ, и во-вторых, повышение номинальной конкурентоспособности, для чего необходимо ведение постоянного диалога с другими странами и международными организациями об улучшении условий торговли [145, с. 36].

Ф.А. Дмитракович высказывает сходную мысль, отмечая, что в Беларуси уровень использования конкурентных преимуществ в сравнении с другими странами является недостаточным, причем

«как естественных, так и созданных преимуществ» [58, с. 10]. Причину низкого уровня конкурентоспособности Беларуси автор видит в экономике, в скорости трансформации национальных социально-экономических особенностей.

Крюков Л.М. [97, с. 4–5] отмечает, что если по индексу развития человеческого потенциала, характеризующему общефакторные условия конкурентоспособности, Беларусь занимает 53-е место в группе высокоразвитых стран, опережая Россию, Украину, Китай, Индию, то по текущему индексу конкурентоспособности, рассчитываемому Всемирным экономическим форумом, Беларусь (со значением 0,564) уступает высокоразвитым странам, а также России, Украине, Казахстану, странам ЦВЕ (данные за 2001 г.)⁵⁸.

Как было отмечено в самом начале главы, экономическое развитие определяется как процесс, характеризующийся структурными изменениями в экономике, при которых повышается ее конкурентоспособность. С субъектной точки зрения конкурентоспособность можно рассматривать: на уровне предприятия – как его способность устойчиво конкурировать на внутреннем и внешнем рынках; на уровне отрасли – как средний уровень реальной конкурентоспособности составляющих ее предприятий плюс эффективность государственных программ отраслевой политики; на уровне страны – как конкурентоспособность отраслей плюс эффективность макроэкономической политики.

Конкурентоспособность основывается на обладании конкурентными преимуществами, которые можно упрощенно классифицировать на ресурсные (обладание относительно дешевыми ресурсами), технологические (обладание передовыми технологиями) и

⁵⁸ «Беларусь отстает в таких сферах, как коммерциализация технологических достижений, развитие информационных технологий, телекоммуникаций и Интернета. ... Технологическая среда и другие инновационные составляющие не отвечают современным требованиям (низкая наукоемкость ВВП, физически и морально устаревшее оборудование, недостаточный компьютерный парк, практическое отсутствие телекоммуникационных сетей и т.д.)» [97, с. 4–5].

институциональные (наличие эффективных институтов и эффективной государственной политики). Конкурентные преимущества (кроме обладания природными ресурсами и неквалифици-



Рис. 1.2. Конкурентоспособность, конкурентные преимущества и государственная политика.

рованной рабочей силой) поддаются созданию и развитию, из чего вытекает важность соответствующей государственной политики (см. рис. 1.2).

Итак, политика, стимулирующая экономическое развитие страны, может быть определена как политика создания новых и развития существующих конкурентных преимуществ национальных экономических субъектов, их комплексов в рамках отраслей и кластеров.

1.4. Основные направления политики развития национальной экономики

В данном разделе обобщены мнения исследователей относительно возможности успешного проведения политики, направленной на экономическое развитие страны, в том числе применительно к Республике Беларусь, и сформулирована авторская точка зрения по данной проблеме.

Первым традиционным компонентом экономического роста теория выделяет аккумуляцию производственных ресурсов – труда и капитала. При этом увеличение трудовых ресурсов имеет значение в основном в длительном периоде, тогда как накопление капитальных ресурсов может быть относительно быстрым. Аккумуляция капитала в стране возможна как за счет внутренних, так и за счет внешних источников и проявляется через инвестиционный процесс. Правительство может содействовать усилению инвестиционной активности в стране, стимулируя как внутренние, так и иностранные инвестиции.

Вторым компонентом экономического роста (а с течением времени все более важным) признаются технологические изменения. Неоклассическая теория эндогенного экономического роста связывает эти изменения с накоплением «человеческого капитала», т.е. инвестиций субъектов в образование, обучение и повышение квалификации, а также инвестиций в НИОКР. Правительство может стимулировать ускорение НТП через субсидирование научных исследований и образования. «Процесс создания и использования новых технологий является важнейшим импульсом структурных сдвигов» [128, с. 25]. В современном мире организационные струк-

туры и местоположение производства изменяются в ответ на технологические сдвиги. Промышленные фирмы в меньшей степени вертикально интегрируются и в большей – технологически специализируются. НТП в сфере транспорта и коммуникаций сокращает мировое пространство и разрешает фирмам выбирать свое размещение в пределах всего земного шара. Новые технологии изменяют институциональные и политические структуры, необходимые для конкурентоспособности. Страны нуждаются в новых институтах для управления технологическими изменениями, продвинутой инфраструктуре и телекоммуникациях, новых правилах, юридических нормах и т.д. Также страны нуждаются в страховании вредных последствий от введения новых технологий для благосостояния отдельных групп населения.

Важным (и до сих пор не решенным окончательно) вопросом является значение факторов ресурсной аккумуляции и технологического прогресса в экономическом росте (в первом разделе отмечалась, например, дискуссия по поводу главных причин быстрого роста восточноазиатских стран). Если важнейшее значение имеет накопление капитала, то перспективы достижения высоких темпов экономического роста проблематичны. Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, при отсутствии значительных внутренних источников капитала, практически нет альтернатив привлечению прямых иностранных инвестиций. При этом в относительно малых странах (к которым можно причислить Беларусь) иностранные инвестиции могут достичь большой доли в ВВП и привести к бурному росту, тогда как в крупных странах (Россия) для этого понадобятся очень большие объемы инвестиций, что проблематично, а сравнительно небольшой инвестиционный приток кардинально экономической ситуации не улучшит. Если же важнейшее значение для экономического роста имеет научно-технический прогресс, то перспектив у стимулирующей экономической политики больше. Инновационная политика, ставящая своей целью ускорение технологического развития, будет являться и важнейшим инструментом стимулирования экономического роста⁵⁹.

Третьим (по списку, но не по значимости) компонентом экономического роста являются институты, существующие в данной стране. Исследователями отмечается, что экономический рост в последние десятилетия большей частью основывался на увеличении открытости и снижении транзакционных издержек, особенно в международной торговле и движении капиталов [218, с. 156]. Страны с высоким уровнем экономической свободы имеют и наивысший уровень развития. С другой стороны, здесь может существовать обратная зависимость – достигнув высокого уровня развития, в том числе с помощью эффективного государственного регулирования, развитые страны либерализуют свои экономики и требуют того же от других, так как этого требуют их внешнеторговые интересы [20, с. 18].

Важно понимание взаимозависимости между такими элементами экономического роста, как ресурсы и институты – хорошая обеспеченность ресурсами при плохих институтах недостаточна для экономического развития, в то же время страны с эффективными институтами нуждаются в ресурсной базе для развития. Ситуация наличия ресурсов без существенных стимулов для инвестиций характеризуется принятием государственных решений о распределении ресурсов в зависимости от сиюминутного соотношения влияния групп специальных интересов. Ситуация наличия стимулов без достаточных ресурсов опасна для экономик со слабым ресурсным потенциалом [1, с. 21].

В эволюционной теории экономических изменений и некоторых других альтернативных теориях экономического роста уделяется внимание не только научно-техническому развитию как агре-

⁵⁹ Ю. Лукашин, Л. Рахлина [106] осуществляют оценку вклада экстенсивных и интенсивных факторов в рост ВВП ведущих стран мира за период 1960–2001 гг. Результаты их исследований показывают, что «за последние сорок лет вклад интенсивных факторов играл большую роль, хотя и варьировал по странам и периодам времени». Наиболее высоким (2/3) он был в европейских странах, а в Японии и США – порядка 1/2. Вклад инвестиций в экономический рост составлял в среднем 1/3 (в Японии 1/2). Численность занятых существенно не влияет на экономический рост (за исключением США). «Таким образом, в передовых странах темпы развития экономики более чем на 50% обеспечиваются новыми технологиями» [106, с. 27].

гированным вложениям в человеческий капитал, но прежде всего институтам, осуществляющим инновационную деятельность, процедурам и «рутинам», которых фирмы и государственные организации придерживаются в процессе этой деятельности. С этой точки зрения институциональная политика, предполагающая развитие наиболее эффективных институтов, способствующих инновационной и в целом всей экономической деятельности, не только имеет значение в аспекте экономического роста, но и вообще влияет на успешность широкого спектра мер экономической политики. Деятельность государства, успешная в одних странах, не может просто копироваться в других странах, обладающих иной институциональной структурой. Л.Н. Нехорошева отмечает, что простое увеличение затрат на НИОКР не приводит к автоматическому росту экономического потенциала и эффективности хозяйствования⁶⁰. В этом заключается важность государственной политики научно-технического развития. О.Г. Голиченко [41] указывает, что невозможно решить проблему экономического роста только за счет применения макроэкономических инструментов – необходимо сочетание макро- и микроэкономической политики⁶¹.

Важным является вопрос о причинно-следственных взаимосвязях между инновационным процессом и циклами экономической активности. Здесь существуют различные точки зрения. Согласно

⁶⁰ «Проблема состоит в создании экономической среды, благоприятной для научно-технического развития, организационно-правовых форм поддержки инновационных процессов, способствующих успешному доведению высоких технологий и наукоемкой продукции до коммерческого успеха» [128, с. 70].

⁶¹ Основные направления такой политики: «развитие рациональной экономической и инновационной среды; формирование необходимых условий для развития конкуренции и одновременно для обеспечения монопольного права на новый инновационный продукт и развития процессов кооперации при его создании и диффузии; расширение слоя высокообразованных людей, повышение уровня квалификации работников; рост квалификации управляющего персонала и ускорение процессов обновления основного капитала; реформирование и реструктуризация научно-технической сферы, селективного патронажа государством наиболее эффективных прикладных исследований» [41, с. 33–43].

одной из них («депрессивно-триггерная» концепция, см. [128, с. 14]), инновации являются первопричиной экономических циклов. Возникая в периоды спада, инновации ведут к технологическим «прорывам» и общему подъему активности. Согласно другой точки зрения, инновации не могут внедриться при отсутствии спроса на них, а потому внедрение инноваций происходит в периоды экономического подъема. Существуют и смешанные мнения – так, Л.Н. Нехорошева считает, что оба подхода имеют место в условиях развития рыночных отношений [128, с. 14]. С нашей точки зрения, как спрос на нововведения, так и их предложение имеют равноценное значение. Государство должно стимулировать как спрос на инновации, так и их предложение (более подробно об этом в следующей главе, в разделе, посвященном инновационной политике).

Уровень научно-технического развития стран принято характеризовать с помощью так называемых «технологических укладов». Выделяют пять сформировавшихся технологических укладов, начиная с уклада эпохи промышленных революций, ключевыми факторами которых являются соответственно: текстильные машины; паровые двигатели и станки; электродвигатели; двигатели внутреннего сгорания и нефтехимия; микроэлектронные компоненты. В современности наиболее развитые страны мира освоили производства пятого (электронная промышленность, вычислительная и оптоволоконная техника, программное обеспечение, роботостроение и т.д.), и в них начинается формирование шестого технологического уклада. Производства с устаревшими технологиями в большей или меньшей степени изжиты из экономик развитых стран и постепенно перемещаются в менее развитые страны. Для Беларуси со времен СССР характерно наслоение технологических укладов, т.е. одновременное сосуществование производств, относящихся к разным укладам. Еще не изжиты устаревшие технологии третьего уклада, особенно в сельском хозяйстве, не завершена индустриализация. Развитие производств пятого и шестого укладов пока декларируется для страны как цель.

Большинство авторов высказывается в пользу развития производств как можно более высокого технологического уклада. При этом предлагается даже сознательное разрушение технологических цепей низших укладов и модернизация составляющих их производственных процессов с целью приспособления к условиям новых

технологических укладов [40, с. 157]. Как будет показано в дальнейшем, аналогичные взгляды высказываются и в отношении белорусской экономики.

Важной проблемой технологического развития является выбор между источниками инноваций – должно ли государство стремиться к созданию национальных инновационных систем, или можно успешно достигать экономического роста за счет импорта технологий, например, в рамках прямых иностранных инвестиций? Если изначально страна находится на низкой ступени технологического развития, то альтернатив импорту технологий для нее нет. Однако, когда с течением времени страны приближаются к мировому уровню развития, большинство из них обзаводятся национальными институтами создания инноваций. При этом даже для относительно крупных стран затруднительно иметь автономную инновационную систему, затрагивающую весь спектр технологических разработок для национальной экономики, а для малых стран включение в мировые интегрированные инновационные системы необходимо⁶².

Проблему самостоятельного или индуцированного извне технологического развития можно представить как часть более общей проблемы выбора внешнеэкономической стратегии страны – ориентироваться ли на свободную торговлю или придерживаться определенной (и какой конкретно) степени протекционизма? Опыт развивающихся стран (особенно ярко проявившийся на примере Латинской Америки) по индустриализации национальных экономик на основе импортозамещения был практически без исключений отрицательным. Опыт восточноазиатских стран, выбравших экспортоориентированный путь развития, в большинстве случаев положительный, однако определенные протекционистские меры торговой политики принимались и в этих странах. Советы со стороны международных финансовых институтов сводятся преимущественно к мобилизации соответствующих ресурсов на основе экспортоориентированного развития. Однако существуют и мнения,

⁶² «Исследования позволили сделать вывод о возможности небольших государств, обладающих невысоким уровнем развития, но сумевших включиться в активный обмен высокотехнологичной продукцией, значительно увеличить темпы экономического развития» [128, с. 65–67].

что «идея экспортоориентированного развития для стран с переходной экономикой и развивающихся стран не подтверждена практикой» [81, с. 20]. Подобные точки зрения обычно аргументируются концепцией «разоряющего роста», когда условия торговли страны ухудшаются быстрее темпов роста ее экспорта. Например, Б. Кваснюк отмечает результаты исследований Института экономического прогнозирования НАН Украины относительно ценовых сдвигов на продукцию импорта и экспорта, которые выявили тенденцию «обедняющего развития» Украины в 1991–2000 гг. [81, с. 20]. Другими авторами отмечается, что эмпирические данные далеко не всегда свидетельствуют о том, что развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, примыкающие к глобализации, становятся сырьевыми придатками экономически развитых стран. Так, Е.Н. Петрушкевич [143, с. 16] указывает пример Венгрии, наиболее глобализованной среди всех стран бывшего соцлагеря, в которой 3/4 экспорта составляет продукция филиалов транснациональных корпораций, но доля сырьевых товаров в экспорте с 1990 по 2000 гг. снизилась в пять раз (с 20 до 4%), доля высокотехнологичной продукции возросла в 6 раз (с 4 до 25%). Пример Китая, где объем прямых иностранных инвестиций весьма велик, показывает за тот же период снижение доли сырьевых товаров в 4 раза (до 12%) в структуре экспорта.

В мире почти нет стран, придерживающихся принципов свободной торговли, однако, чем меньше размер страны и чем более страна зависит от внешней торговли, тем в меньшей степени правительству в ней склонно использовать протекционистскую политику⁶³. Таким образом, при принятии решений относительно уровня торговых ограничений ориентироваться следует на конкретные условия страны. Для стран с переходной экономикой, признается целесообразным «разумный протекционизм», сущность которого состоит во временной (постепенно ослабевающей) защите от иностранной конкуренции [37, с. 73]. Можно согласиться с тем, что в

⁶³ Также «степень открытости национальной экономики тем выше, чем более развиты ее производительные силы, чем больше в ее отраслевой структуре отраслей с углубленным технологическим разделением труда, чем меньше при этом ее общий экономический потенциал и обеспеченность собственными природными ресурсами» [153, с. 44–45].

длительной перспективе желательно иметь как можно меньше торговых ограничений, и при этом успешно конкурировать на мировом рынке. Вопрос состоит в том, стоит ли государству стимулировать развитие конкурентоспособности традиционных отраслей специализации, или развивать новые отрасли?

Необходимость проведения неизбирательной, широко ориентированной стимулирующей политики поддерживается многими исследователями, однако по поводу целесообразности проведения избирательной политики единодушия нет. Возникают проблемы по поводу выбора приоритетов поддержки, степени и инструментов государственного вмешательства. Необходимо исследовать вопросы типа: насколько широко (в отраслевом аспекте) ставить цели технологического развития; стремиться ли развитию приоритетных отраслей или стараться выравнивать уровень технологий во всех сферах экономики? Например, в условиях Беларуси, находящейся на этапе завершения цикла индустриализации и перехода к ресурсосберегающим технологиям производства, стоит ли концентрировать ресурсы в высокотехнологичных отраслях, отвлекая их из традиционных? Здесь, прежде всего, следует учитывать необходимость интеграции высокотехнологичных отраслей в систему мирохозяйственных связей. Предприятия данных отраслей являются не только (и возможно, не столько) частью национальной экономики, но частью мировой экономики. Они связаны с иностранными партнерами, зачастую являются частью транснациональных корпораций и формируют важную часть экспортного потенциала страны. Однако для оценки благоприятности их влияния на национальную экономику необходимо исследование величины положительных и отрицательных экстерналий, создаваемых высокотехнологичными отраслями в стране. Возможен вариант относительной замкнутости таких отраслей на связях с иностранными партнерами, в результате чего положительный эффект для страны базирования ограничивается лишь фискальными доходами государства и относительно высокими доходами работников, занятых в этих отраслях. С другой стороны, возможен вариант, когда продвинутые отрасли экономики тесно связаны с национальными инновационными структурами и создают положительные внешние эффекты в виде ускорения темпов НТП. Второй вариант является более предпочтительным для экономического развития и правительству целесообразно прила-

гать усилия по направлению траектории развития именно по такому варианту.

С. Авдашева и А. Шаститко считают, что перераспределение ресурсов из добывающих отраслей в обрабатывающие может послужить основой для резкого ускорения экономического роста, но связано с рисками, и эффективно лишь в краткосрочном периоде, так как само по себе не создает стимулов для инвестиций. Последовательное развитие финансовой инфраструктуры и совершенствование инвестиционного климата хотя и сопряжено с меньшими рисками и более эффективно в долгосрочном периоде, однако не может обеспечить радикального ускорения темпов экономического роста [1, с. 20]. Другие авторы указывают, что предпочтение отдельных отраслей и производств в течение длительного периода может вызвать отставание технического уровня других сфер экономики, а затем и разрыв между этими звеньями экономики [154, с. 29].

Некоторые авторы отмечают, что специализироваться на производствах, находящихся в замыкающих звеньях производственных цепочек, выгодно, так как обычно там концентрируется большая часть добавленной стоимости. Например, И.Э. Фролов сравнивает данный процесс с процессом извлечения земельной ренты, называя деятельность хозяйствующих субъектов по организации производства для рынков высоких переделов в отношении фирм, работающих на других рынках технологической рентой I, а использование инновационного бизнес-цикла (передовой технологии и организации труда) для получения локальной монопольной прибыли по сравнению с конкурентами – технологической рентой II. [196, с. 95]. Н.И. Комков, С.Л. Гаврилов [86, с. 118–119] в поддержку указанной точки зрения приводят опыт развитых стран, которые концентрируют свой производственный потенциал преимущественно на завершающих стадиях технологического цикла, обеспечивая наибольший рост валовой добавленной стоимости.

В целом, повышать долю конечного продукта в валовом общественном можно, если в качестве отраслей специализации выбрать высокодоходные отрасли, полные затраты которых (имеются в виду коэффициенты полных затрат с позиций межотраслевого баланса) относительно невысоки. С другой стороны, можно стремиться снижать затраты в существующих отраслях [180, с. 91].

Признается, что малые страны не могут иметь развитую во всех отраслях структуру, им необходимо тесно интегрироваться в международную систему разделения труда, специализироваться на определенных отраслях и производствах. Свою роль в определении наиболее эффективной специализации страны может сыграть и государственная политика, которая может заключаться «в определении доминирующих секторов в экономике и преимущественное их развитие; ускорении научно-исследовательских изысканий и акценте на производстве новейшей, технически сложной и высококачественной продукции этих секторов; организации производства высококачественной продукции с ориентацией ее на внешние рынки и др.» [153, с. 241]. Отмечается, что для малой страны, не имеющей возможности наладить эффективную автаркичную экономику, приоритетной должна быть экспортная ориентация, которая предполагает освоение и развитие существующих конкурентных преимуществ и ресурсов [15, с. 131].

В целом, с точки зрения теории, если страна имеет сравнительное преимущество по какому-либо товару, она должна производить его и расширять это производство; если такого преимущества нет, товар производится не должен. Эти суждения основываются на концепции эффективности, и другие проблемы, такие, как благосостояние отдельных групп населения, вопросы безопасности страны и экономических рисков, не учитываются. Это – одна из трудностей при выработке рекомендаций по экономической политике с точки зрения теории сравнительных преимуществ. Кроме того, показатели сравнительных преимуществ имеют свою специфику в зависимости от технологий производства, региона, масштаба производства, конъюнктуры рынков и т.д. Но все эти обстоятельства могут меняться, и выгодные сегодня отрасли могут стать невыгодными завтра. Это нужно помнить, применяя теорию при анализе фактических данных. Далее, с расширением производства перспективного и выгодного товара могут увеличиться альтернативные издержки на единицу выпускаемой продукции, (если понадобится использовать менее пригодные для этого ресурсы); вместе с тем, издержки могут и снизиться, если сыграет свою роль фактор увеличения масштабов производства. Таким образом, интерпретация показателей сравнительных преимуществ с целью использования их при разработке стратегии экономической политики

имеет определенные ограничения. Во-первых, сравнительные преимущества отражают лишь эффективность, а это не единственный критерий, хотя и наиважнейший. Во-вторых, они отражают лишь текущую эффективность, и не содержат достаточной информации для принятия стратегических решений о будущем. Данные показатели – это только моментальный срез текущего процесса развития. Вследствие этого, результаты определения преимуществ одних отраслей перед другими и национальных производств перед иностранными должны дополняться многими другими результатами исследований и стимулами политических интересов.

Если экономика страны является разнородной по технологическому уровню, то разнородность может негативно сказываться на возможностях успешного развития⁶⁴. Следует ли стремиться к технологически прорывам в передовых отраслях или лучше подтягивать отстающие? Отмечается, что существуют примеры стран со скачками и с плавным прохождением технологических циклов [180, с. 97]. По мнению некоторых отечественных авторов, Беларусь перешагнуть через воспроизводственный цикл ресурсосбережения и приступить к освоению технологий постиндустриального цикла республика не сможет, так как отсутствуют необходимые ресурсы, и существующий технический уровень производства во многих отраслях слишком низок⁶⁵. Отмечается, что сбалансированный экономический рост по схеме: сырьевой сектор – перерабатывающий сектор – сфера услуг и высокие технологии – является единственно приемлемым для достижения устойчивого развития страны [149, с. 13]. Е. Балацкий, А. Потапова рассматривают концепцию «профессиональных доминант», в соответствии с которой каждая страна проходит стадии: сельскохозяйственную, индустриальную, информационную и сервисную (постиндустриальную). Авторы отмечают, что Россия «перепрыгнула» один из этапов своего развития – информационный, что создало существенные про-

⁶⁴ «Скачки в технологическом уровне отдельных предприятий и отраслей так же опасны, как и отставание. Продвинутое предприятия попадают в некую «едкую» для себя технологическую среду, которая обесценивает их относительные преимущества» [215, с. 12].

⁶⁵ Критерием завершения цикла индустриального развития служит обновление сельского хозяйства [180, с. 99].

блемы для эффективного функционирования экономики страны в рыночных условиях [12, с. 89].

С другой стороны, по мнению А.А. Слонимского [166, с. 40] «для относительно отсталых стран, обладающих достаточным интеллектуальным потенциалом, в определенные периоды истории открываются возможности совершения технологических рывков и выхода в мировые технологические и экономические лидеры».

Н.И. Комков, С.Л. Гаврилов [86, с. 121] отмечают два варианта стратегии развития страны: экспортно-научоемкий и ресурсно-научоемкий. Первый предполагает попытку стимулирования экспорта по возможности самой наукоемкой продукции. Второй предполагает постепенное поднятие общего технологического уровня экономики для последующего наращивания продукции с высокой долей добавленной стоимости. Первый проблематичен вследствие высокой конкуренции на рынках наукоемкой продукции. Второй требует длительных усилий и не обещает быстрых успехов.

Важным аргументом в пользу стимулирования высокотехнологичных отраслей является возможность создания ими положительных внешних эффектов для экономики в целом. Данные эффекты проявляются в увеличении объемов производства и его эффективности в окружающих отраслях⁶⁶. З.Б. Дондоковым [61] доказывается, что структурные сдвиги в экономике страны в значительной степени определяются действием механизма мультипликации и приводится следующая градация отраслей по величине создаваемых ими мультипликационных эффектов: наибольшие эффекты создаются отраслями, в структуре затрат которых превалируют внутренние ресурсы, а продукция идет на экспорт, на конкуренцию с импортом, на конкуренцию в отечественными товарами; далее отрасли, ориентированные на импортные ресурсы и экспортные рынки, конкуренцию с импортом и конкуренцию в отечественными товарами.

С. Белая указывает на результаты исследований, согласно которым для Украины в 1991–1999 гг. общий объем расходов на на-

⁶⁶ Например, для России мультипликационный эффект влияния наукоемких отраслей на производство в других отраслях, согласно экспертным оценкам, для различных отраслей составляет от 1,5 до 3 [196, с. 98].

родное хозяйство имел большую эластичность к изменению динамики промышленного выпуска, чем непосредственные государственные расходы на промышленные отрасли за предыдущий год. Следовательно, для активизации промышленного развития более весомую роль играют общие объемы бюджетных расходов на народное хозяйство. Именно они создают предпосылки для развития отдельных отраслей промышленности, поскольку соответствующим образом влияют на совокупный спрос [16, с. 36].

Очевидно, что мультипликационные внешние эффекты, создаваемые определенными отраслями, тем выше, чем сильнее данные отрасли «завязаны» на внутренний рынок⁶⁷. В свою очередь, развитие наукоемких рынков зависит от масштабов влияния роста наукоемкого сектора на другие отрасли за счет кооперационных цепочек и масштабов использования результатов развития наукоемких отраслей в других секторах народного хозяйства (диффузия технологий) [196, с. 98].

Следует учитывать возможности конкретной страны к восприятию новых технологий. Так, М. Пиатковский [144] приводит индикатор, показывающий готовность стран с переходной экономикой к использованию потенциала информационных и коммуникационных технологий⁶⁸. Республика Беларусь по данному индексу находится на 20-м месте из 27 стран, обгоняя Таджикистан, Грузию, Узбекистан, Албанию и др., и уступая России (11-е место), Украине (13-е место).

⁶⁷ «Чем выше удельный вес расходов, связанных с покупкой отечественных товаров, в структуре текущих затрат предприятия, тем больший экономический эффект обеспечит реализация инвестиционного проекта. ... Производство, основанное на «отверточной технологии», является менее эффективным с позиций интегрального эффекта» [61, с. 27].

⁶⁸ «Страны, в которых отмечается наименьший прогресс трансформации от плановой экономики к рыночной, рискуют оказаться в технологической ловушке, где из-за неудовлетворительного качества институциональной и экономической инфраструктуры инвестиции в новые технологии могут дать более низкую прибыль, чем инвестиции в более старые технологии» [144, с. 21].

Какова взаимосвязь НТП и основных макроэкономических показателей, например, уровня безработицы? С точки зрения макродинамического подхода [181; 219], научно-технический прогресс может способствовать как снижению безработицы в стране, так и ее увеличению – все зависит от сложившихся макроэкономических условий. Так, если емкость рынка определенной продукции не позволяет быстро увеличивать объемы продаж (спрос неэластичен по цене), то НТП и модернизация предприятий данной отрасли приведет к повышению производительности труда более высокими темпами, нежели объемы сбыта. Следствием будет сокращение занятости в данной отрасли. Проблема состоит в том, что таких отраслей в экономике развивающейся страны, или страны с переходной экономикой, может быть большинство («неблагоприятный тип макродинамики»). Тогда НТП может быть даже «разоряющим». Неблагоприятный тип макродинамики характерен для большинства небогатых стран, которые конкурируют в основном за счет дешевого труда. Ю.М. Ясинский [219, с. 36] указывает, что для выхода из подобной ловушки необходимо государственное стимулирование спроса на труд, которое может осуществляться как за счет увеличения экспорта товаров с высокой долей добавленной стоимости, так и за счет импортозамещения в отраслях по производству трудоемкой продукции. Также важным признается развитие малого бизнеса и разумный протекционизм⁶⁹.

В соответствии с «Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.», на этапе до 2010 г. предусматривается повысить конкурентоспособность национальной экономики, прежде всего, за счет улучшения использования факторных условий, а также создания привлекательного инвестиционного климата и благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Отмечается, что необходимо повысить уровень эффективности экономики за счет приоритетного развития отраслей и производств, конкурентоспо-

⁶⁹ «Иными словами, задача заключается не в том, чтобы сформировать механический прирост совокупного спроса на труд в течение определенного периода, а в том, чтобы генерировать постоянное движение линии спроса на рабочую силу со стороны экономики в направлении, обеспечивающем повышение его реальной цены» [219, с. 36].

собных как на внутреннем, так и на мировом рынках⁷⁰.

Инвестиции в новые технологии требуют правительственного вмешательства, так как сталкиваются с рыночными несовершенствами. Однако рыночные несовершенства в импорте и использовании технологий сами по себе не могут являться основанием селективной политики. Необходимо показать, что данные несовершенства существуют, а также что правительства могут эффективно исправить их в реальности, и это не обойдется дороже, чем само существование данных несовершенств. Вмешательство зачастую должно быть избирательным, так как технологии различаются между собой, и производимые ими экстерналии также различны. Процесс технологического развития не является мгновенным и бесплатным, он также не распространяется автоматически, даже при заимствовании существующих технологий. Стоимость и продолжительность процесса развития зависят от сложности и масштабности технологии. Кроме того, данный процесс связан с экстерналиями – фирмы обучаются новому не самостоятельно, но во взаимодействии со своими поставщиками, покупателями, конкурентами и т.д. Все это требует вложения ресурсов, причем затраты растут пропорционально степени отсталости экономики.

Развитие экономики может столкнуться с рыночными несовершенствами как при построении первичных мощностей, так и при их последующем развитии. Оба случая нуждаются в поддержке, функциональной и селективной. Важно помнить, что защита молодой отрасли – только часть промышленной политики и в отдельности может быть вредна и неэффективна. Во-первых, защита может быть безуспешной, если она не стимулирует фирмы инвестировать в развитие конкурентоспособности. Фактически, защитные меры наоборот, удаляют стимулы для этого. Одна из причин, почему в развивающихся странах промышленная политика была неудачной – потому что они не сумели преодолеть данную дилемму. Но возможно сделать это, усиливая внутреннюю конкуренцию,

⁷⁰ «На этапе до 2020 г. ставится задача приблизить структуру экономики Республике Беларусь к структуре хозяйства развитых стран по удельному весу сферы услуг, доле прогрессивных 5 и 6 технологических укладов» [69, с. 13].

регулируя цели деятельности фирм, выводя фирмы на экспортные рынки, где они должны будут конкурировать. Защита молодой отрасли работает хорошо, только будучи дополненной подобными мерами. Эти меры во многом должны быть избирательными, так как затраты по входу на экспортные рынки различаются в разрезе товаров. Вторая причина, почему отраслевая политика является чем-то большим, чем простой протекционизм, – это потребность в координации с рынками ресурсов. Фирмы нуждаются в различных ресурсах: новые навыки, техническая и рыночная информация, рискованные финансы, инфраструктура и т.д. Если существующие в стране рынки не могут обеспечить фирмы данными ресурсами, протекционизм сам по себе не позволит фирмам достичь конкурентоспособности. Интервенции на рынках ресурсов также должны быть избирательными, так как: некоторые ресурсы являются специфичными для определенных отраслей; государственные ресурсы ограничены, и распределение их по различным направлениям само по себе селективно; там, где правительство уже поддерживает некоторые отрасли на товарном рынке, рынки соответствующих ресурсов приспособляются к данному регулированию.

В предыдущем разделе указывались мнения исследователей относительно обладания Республикой Беларусь определенными конкурентными преимуществами. Соответственно, использование данных преимуществ, а также их развитие, является важнейшим направлением политики экономического развития. Перечень обычно выделяемых преимуществ схож у всех отечественных исследователей, также более или менее сходны и предложения относительно их использования, что нашло свое отражение и в официальных программах развития страны [3]⁷¹.

Так, страна имеет выгодное географическое положение страны и наличие магистральных транспортных коммуникаций, проходящих через ее территорию. В данном аспекте для страны целесообразно развитие отраслей транспортного комплекса. С учетом проходящих по территории страны нефте- и газопроводов привлека-

⁷¹ Так, В.В. Пинигин [142, с. 37] приводит развернутый перечень направлений повышения конкурентоспособности экономики Беларуси с точки зрения использования и развития ее конкурентных преимуществ (также см. [69, с. 5; 192, с. 5; 3, с. 131]).

тельным является развитие химической и нефтехимической отраслей. Запасы лесных ресурсов позволяют развитие лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Очевидны также перспективы отрасли добычи калийных солей, отраслей производства стройматериалов. Менее очевидными являются сравнительные преимущества белорусских сельскохозяйственных отраслей – имея определенный потенциал, их успешное развитие слишком зависит от проводимой аграрной политики, причем как национальной, так и проводимой другими странами. Все это уже сложившиеся отрасли, и в дальнейшем их можно и нужно развивать, однако в основном данные производства не являются высокотехнологичными, и теоретически сложно полагать, что они имеют значительные положительные экстерналии и мультипликационные эффекты для национальной экономики (хотя соответствующие расчеты не проводились, и могут опровергнуть наши предположения).

Относительно более продвинутыми являются отрасли машиностроения и тракторостроения, производство холодильников и телевизоров, и т.д. Здесь целесообразно активное содействие государства, прежде всего в рамках научно-технического развития данных отраслей. Развитие факторов, создающих преимущества для наукоемких отраслей, является возможностью для ускорения экономического развития страны. Обладая на данный момент достаточно высоким уровнем человеческого капитала и относительно низкой его ценой, Беларусь имеет потенциал для развития наукоемких производств, однако государству необходимо активнее развивать институциональную систему инновационного комплекса, стимулировать инновационную деятельность как в плане создания новых технологий, так и (главным образом) в плане освоения, диффузии уже созданных⁷².

Факторами, влияющими на экономическое развитие, являются ресурсы, технологии и институты. Как уже было отмечено ранее, обеспеченность ресурсами можно воспринимать как экзогенный фактор, так как на нее в кратко- и среднесрочном аспекте сложно повлиять. Определенным образом правительство может воздействовать на ситуацию на рынках труда и капитала, прежде всего в аспекте изменения возможностей их международного перемеще-

ния. Однако более действенными и перспективными мероприятиями государственной политики являются стимулирование технологического развития и совершенствование институтов в стране.

Практически все соглашаются с пользой повышения общего уровня технологического развития страны, однако по поводу структурных аспектов возникают противоречия. С одной стороны, полезным признается развитие передовых отраслей и производств, с другой стороны, отмечается целесообразность равномерности технологического уровня всех отраслей экономики. Наша точка зрения по данному поводу такова: необходимо стимулировать ускорение общих темпов НТП, но при этом необязательно за счет гипертрофии высокотехнологичных отраслей. Традиционные отрасли могут быть не менее прибыльными и конкурентоспособными, и при этом их можно считать высокотехнологичными, если они будут использовать передовые технологии. Целесообразно учитывать уровень научно-технического развития страны не только (и не столько) по доле продукции передовых отраслей в экспорте или ВВП, но прежде всего по доле использования в национальной экономике технологий наивысших укладов. Таким образом, научно-техническое развитие может осуществляться и в рамках стимулирования традиционных отраслей.

2. ТЕОРИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ПОЛИТИКИ

Термин *отраслевая политика* в научной литературе имеет не-

⁷² По мнению Е. Ясина и А. Яковлева, политика развития конкурентоспособной экономики, должна заключаться в следующем: во-первых, экономика должна быть либеральной, но при сохранении роли государства в поддержке полезных структурных сдвигов и проведении институциональных реформ; во-вторых, государство должно поддерживать новые и растущие фирмы, особенно инновационные; в-третьих, государство должно содействовать усилению конкуренции; в-четвертых, необходимо содействие интеграции национальных компаний в систему мирохозяйственных связей; в-пятых, желательно увеличение выпуска конкурентоспособных продуктов с более высокой добавленной стоимостью на базе отраслей первичной обработки; в-шестых, необходимы вложения в науку и образование, коммерциализация прикладной науки [217, с. 24–31].

однозначный смысл, переключаясь с такими понятиями, как *структурная политика* и *промышленная политика*. Иногда эти понятия отождествляют между собой, иногда между ними проводятся различия. Кроме того, реализовывать отраслевую, структурную и промышленную политики можно с помощью различных мер, среди которых выделяют чаще всего инновационную (в т.ч. научно-техническую), инвестиционную политики, а также политику в сфере конкуренции и кооперации. В данной главе рассмотрено соотношение вышеуказанных терминов, их различия и совпадения, а также сущность соответствующих данным понятиям явлений.

Под термином *политика* будут обычно пониматься действия со стороны государственных органов, в случае же употребления данного термина в отношении стратегии иных субъектов (например, фирм) будет оговариваться этот момент особо. В большинстве случаев государственная администрация трактуется как единственный участник экономической политики. Некоторые авторы считают, что компонентом промышленной политики необходимо считать также действия частных лиц и общественных объединений, если цели последних совпадают с задачами государственной промышленной политики [169, с. 11–12]⁷³.

2.1. Отраслевая политика: понятие, сущность, место в системе экономической политики

2.1.1. Структурная политика

Структурная политика является наиболее широким понятием из трех (структурная, отраслевая, промышленная политика). В самом простом смысле *структурная политика* – это воздействие (государства) на структуру экономики.

В зависимости от того, в каком разрезе рассматривается структура, выделяют более узкие сферы экономической политики. «В

⁷³ Однако признается, что «нельзя считать частью промышленной политики действия, предпринимаемые самими предприятиями с целью увеличения своих доходов, даже если они способствуют росту конкурентоспособности территории» [169, с. 11–12].

узком значении структура экономики – это комплекс отраслей по производству товаров и услуг с соответствующими технологическими и межотраслевыми связями. В широком значении это понятие охватывает не только пропорции производства, но и формы его организации и управления, механизм государственного и рыночного регулирования» [62, с. 4]. Отмечается, что структуру народного хозяйства можно рассмотреть с четырех основных позиций: воспроизводственной, отраслевой, технологической и региональной [180, с. 14]. Иногда, в зависимости от направления анализа, экономисты структурируют более подробно: структура факторов производства, отраслевая структура, структура экономики в разрезе ее крупных секторов, структура внутренних и внешних связей, региональная структура, структура производства и потребления и т.д. [121, с. 60–66].

В советской экономической науке *структурная политика* определялась как «совокупность мер, направленных на обеспечение динамизма, сбалансированного и высокоэффективного развития экономики страны» [210, с. 337], как «обоснование и выбор приоритетных направлений развития общественного производства или отдельных его звеньев (отраслей, сфер и т.п.), соотношения между ними» [148, с. 489]. При этом полагалось, что концентрация ресурсов на стратегически важных направлениях позволяет ускорить рост производительности труда, увеличить эффективность использования ресурсов. Современные определения данного понятия принципиально не отличаются и либо формально трактуют структурную политику как «проводимую правительством страны, регионов, администрацией предприятий политику в отношении отраслевой, региональной, производственной структуры экономики в целом и отдельных ее частей, а также структуры доходов и расходов, потребления, накопления, экспорта и импорта» [26, с. 728], либо приносят нормативный оттенок, упоминая о цели данной политики как «комплекса мер, направленных на развитие потенциально конкурентоспособных секторов экономики и отраслей промышленности как на внутренних, так и на мировых рынках» [45, с. 194], как «деятельности государства по совершенствованию производственно-технологической структуры экономики на основе внедрения новых высокоэффективных технологий, освоения передовых направлений НТП, стимулирования инновационной и инвестицион-

ной активности в перспективных направлениях экономического роста» [40, с. 22].

Отмечается, что государственную *структурную политику* можно охарактеризовать прежде всего как видение, понимание и знание государством основных структурных элементов и блоков экономики, а также закономерностей их формирования и взаимодействия. Вторая характерная черта государственной структурной политики – использование имеющегося знания для наиболее эффективного достижения основных целей социально-экономического развития общества. Третья черта состоит в том, что структурная политика выражает отношение государства к конструкции, основным пропорциональным связям, структуре основных процессов и их взаимозависимости, определяет цели, задачи, направления, формы и методы деятельности государственных органов в области структурных преобразований экономики [208, с. 177].

В современной научной литературе постсоветских стран существует термин «*структурная перестройка экономики*», который либо отражает «перелив капиталов, материальных и трудовых ресурсов из одних отраслей в другие и происходящие в результате этого изменения в соотношении объемов производства» [180, с. 10], либо является синонимом структурной политики, но характеризует более радикальный ее вариант, присущий трансформационным экономикам, когда степень изменений высока⁷⁴. Цель *структурной перестройки* заключается в переводе кризисных видов экономической деятельности на новейшую технологическую основу, преодолении отрицательных последствий трансформации экономики, в частности структурной безработицы, недостатков в инфраструктурном обеспечении [81, с. 19]. Критерием же *структурной*

⁷⁴ *Структурная перестройка экономики* – это «целенаправленное преобразование всего комплекса отраслей, производств, межотраслевых комплексов, их взаимосвязей, соотношений материальных, энергетических, информационных и финансовых потоков, ценовых пропорций в направлении социально ориентированной экономики на современном технологическом базисе с созданием соответствующего рыночным отношениям правового пространства и национальных систем регулирования и управления» [153, с. 95].

перестройки можно считать изменения в структуре производства, которые выводят страну на принципиально более высокую ступень развития [62, с. 5].

В подходе западных экономических школ термин *структурная политика* имеет несколько отличное значение, нежели в вышеприведенных определениях. Структурная политика там понимается прежде всего как институциональные преобразования – политика в отношении форм собственности, размеров предприятий, форм организационно-экономических отношений. Частично данный подход перекочевал и в отечественную науку и практику – например, в статистических изданиях Беларуси, России, Украины и др. в разделах, касающихся структуры экономики, приводятся данные именно по формам собственности предприятий.

Итак, можно рассмотреть *структурную политику* как воздействие государства на:

воспроизводственную структуру (соотношение потребления и накопления, производства средств производства и предметов потребления);

отраслевую структуру (и здесь структурная политика выступает как *отраслевая политика*;

технологическую структуру (*инновационная, научно-техническая политика* как важнейшие методы воздействия);

региональную структуру (региональная политика).

В данном исследовании уделено основное внимание отраслевой политике, т.е. воздействию государства на структуру отраслей, хотя по мере необходимости затронем и прочие элементы структурной политики.

2.1.2. Отраслевая и промышленная политика

Как было указано в предыдущем разделе, *отраслевая политика* является частью более широкого понятия структурной политики, и отражает деятельность государства в отношении отраслевой структуры экономики. *Промышленная политика*, если судить формально, является более узким понятием, нежели отраслевая политика. Звучание термина концентрирует внимание лишь на политике государства в отношении промышленности. Однако в научной литературе в большинстве случаев понятия промышленной и отраслевой политики отождествляются. Иногда, впрочем, промышленная

политика понимается даже более широко, нежели отраслевая – например, политика в отношении технологической или региональной структуры промышленности⁷⁵.

Соле Парельяда Ф., Мишкевич М.В. указывают, что в английском языке слово *industry* используется как синоним любого направления экономической деятельности, включая сферу услуг, сельское хозяйство или промышленность. Соответственно, спорным является сведение сферы применения промышленной политики к вторичному сектору экономики, а в рамках отрасли – к обрабатывающей промышленности. Необходимо учитывать также добывающую, энергетическую, строительную, обрабатывающую, пищевую промышленность и техническое обслуживание предприятий [169, с. 12]. Б.Х. Алиев отмечает, что под *промышленной политикой* в узком смысле понимается отраслевая политика, суть которой состоит в конкретизации общей структурной и экономической политики применительно к отдельным отраслям, в т.ч. и применительно к сельскому хозяйству [6, с. 9]. Б. Бора и др. отмечают, что сельское хозяйство, сфера услуг и добывающая промышленность обычно имеют проблемы, схожие с производственным сектором. Черта между сырьем, полуфабрикатами и готовыми изделиями достаточно произвольна, и отрасли разделить непросто. Многие отрасли сферы услуг также участвуют в создании добавленной стоимости товаров, и должны быть учтены при проведении промышленной политики [243, с. 2]. В Паша называет промышленной политикой, состоящую в распределении ресурсов между отраслями и (или) в организации промышленности, т.е. структуры предприятий [140, с. 80]⁷⁶.

⁷⁵ «В рыночном хозяйстве диапазон вариантов промышленной политики широк – от макроэкономической политики, когда под промышленностью понимают все виды экономической деятельности, до специализированных (отраслевых и функциональных) ее видов, когда в сферу задач промышленной политики попадает развитие отдельных отраслей, производств, проблемы повышения национального научно-технического уровня, экономической эффективности и конкурентоспособности» [13, с. 247].

Иногда промышленную политику понимают шире, чем отраслевую⁷⁷. С данной точки зрения *промышленная политика* представляет собой не инструмент модернизации отдельных промышленных производств или их групп, а целостную систему законодательных, административных, финансово-экономических государственных решений, мер и действий по управлению динамикой промышленного комплекса и в целом материального производства для обеспечения устойчивого социально-экономического развития и национальной безопасности страны [176, с. 5].

Еще одна категория определений промышленной политики учитывает цели данной политики, под которыми понимаются прежде всего повышение конкурентоспособности экономики или отдельных ее сфер, а также научно-техническое развитие страны. Так, М. Портер называет промышленной политикой внимание правительства к структуре отечественной промышленности и содействие структурным изменениям, которые улучшают национальную конкурентоспособность на международном уровне [365, с. 31]. Также под промышленной политикой понимается «комплекс мер, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособ-

⁷⁶ «Когда речь идет о *промышленной политике*, основное внимание уделяется приоритетным направлениям развития отдельных отраслей промышленности» [43, с. 31]. «Одним из направлений промышленной политики является выработка и последовательная реализация совокупности целенаправленных мер по перераспределению ресурсов в пользу отраслей, наиболее перспективных с позиций устойчивого экономического роста» [123, с. 4]. «*Промышленная политика* базируется на подходе с позиций международной конкуренции, в котором одни отрасли видятся более приоритетными, чем другие, в отношении повышения благосостояния нации. Приоритетные отрасли (те, которые дают валютные поступления, или те, в которых используются высокие технологии) признаются целевыми для поддержки» [121, с. 62]. «*Промышленная политика* – это стремление государства направить ресурсы в ту отрасль, которую оно считает перспективной для экономического роста» [179, с. 109].

⁷⁷ «*Промышленная политика*, изучаемая в широком аспекте, выходит за рамки отраслевых проблем. Это объясняется тем, что решения, принимаемые по отдельным отраслям, зависят от общегосударственной экономической политики» [6, с. 10].

ности отечественной промышленности, формирования ее современной структуры с целью обеспечения устойчивого роста экономики» [45, с. 194]⁷⁸.

Наконец, следует отметить приводимый отдельными авторами термин «таргетирование» (англ. *targeting policy*) – под которым

⁷⁸ *Промышленная политика* – это:

«политика, направленная на обеспечение эффективности промышленного производства и конкурентоспособности, содействие техническому прогрессу, а также создание новых рабочих мест» [151, с. 1022];

«комплекс принципов и мер государственного воздействия на распределение ресурсов в целях совершенствования структуры национальной экономики, поддержания конкурентоспособности выпускаемой продукции на мировых рынках, корректировки рыночных механизмов в случаях фиаско рынка» [209, с. 577];

«система отношений между государством, его территориальными образованиями и субъектами хозяйствования по поводу обеспечения промышленного развития, адекватного закономерностям технологической динамики» [160, с. 38];

«иницирование и координацию действий правительства с целью обеспечения повышения производства и конкурентоспособности как всей промышленности, так и отдельных составляющих отраслей» [169, с. 7];

«комплекс целевых воздействий на хозяйственные процессы в промышленной сфере для достижения необходимых результатов, прежде всего, увеличения темпов роста, модернизации технологической базы, повышения качества и конкурентоспособности продукции и освоения рынков» [63, с. 3];

«обеспечение в долгосрочном плане конкурентоспособности и эффективности отечественного производства, равно как и занятости экономически активного населения, в качестве основ устойчивого экономического развития страны» [176, с. 5];

«система инвестиционно-структурных преобразований, направленных на изменение реального сектора, рост производства, повышение конкурентоспособности национальной экономики и отдельных отраслей, а также координацию экономики» [212, с. 46];

«общегосударственная политика программно-целевого регулирования процесса организационной, структурной и технологической модернизации индустриального воспроизводства ради последовательного приращения выпуска наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости и увеличения покупательной способности населения страны» [49, с. 10].

понимается «разработка и реализация комплекса мер, направленных на укрепление конкурентоспособности промышленности на мировом и внутреннем рынках на основе создания условий для благоприятного развития стратегических отраслей» [128, с. 83]. Данное понятие, с одной стороны, совпадает со смыслом отраслевой политики, а с другой – ставит цели технологического развития и повышения конкурентоспособности экономики.

Некоторыми авторами отмечается смешение понятий структурной, отраслевой и промышленной политики, другие показывают одно из данных понятий как инструмент при реализации другого⁷⁹.

Таким образом, изучив мнения вышеуказанных авторов, их определения, даваемые понятиям отраслевой и промышленной политики, обоснованным будет полагать данные понятия во многом синонимичными, означающими схожие явления. Возможно, изначальная путаница возникла из-за особенностей перевода англоязычного термина «*industrial policy*» как «*промышленная политика*», хотя в равной степени он может быть переведен как «*отраслевая политика*». Термин «*industry*» в английском языке имеет смысл «промышленность», но также и смысл «*отрасль*», а в устойчивом выражении «*industrial policy*» это слово означает скорее отрасль, нежели промышленность. В русскоязычной экономической литературе словосочетание «*промышленная политика*» также стало достаточно устойчивым, хотя и существует неоднозначность понимания различными авторами одинаковых терминов, как было показано выше. Вместе с тем, представляется, что употребление термина «промышленная политика» неоправданно акцентирует внимание лишь на узкой сфере экономики, относящейся к промышленности, хотя авторы, употребляющие данный термин, включают в поле его применения все сферы экономики. Таким образом, когда имеется в виду воздействие государства на отраслевую структуру экономики, более правильным будет употребление словосочетания «*отраслевая политика*», и данный термин будет использоваться нами в

⁷⁹ «Структурная перестройка экономики должна опираться на продуманную промышленную политику государства» [24, с. 24]. «Приоритетными направлениями государственной промышленной политики являются: структурная перестройка промышленности ... и т.д.» [142, с. 38].

дальнейшем (за исключением случаев, когда будут приводить цитаты других авторов, использующих иную терминологию).

Под *отраслевой политикой* в нашем исследовании будет пониматься вся деятельность государства, проводимая с целью изменения отраслевой структуры экономики.

На рисунке 2.1 показана классификация направлений структурной политики, роль отраслевой политики и ее взаимосвязи с другими направлениями структурной политики. В принципе, практически любая экономическая политика является одновременно и отраслевой политикой, так как всякое мероприятие отражается на объемах выпуска, доходах тех или иных отраслей, а значит, и на всей отраслевой структуре экономики. Так, политика в отношении воспроизводственной структуры экономики предполагает влияние государства на структуру отраслей, оптимизацию пропорциональности между отраслями I (производство средств производства) и II (производство предметов потребления) сфер экономики. Научно-техническая (или более широко – инновационная) политика предполагает воздействие государства на технологическую структуру экономики, содействие научно-техническому развитию, что тесным образом связано с развитием самых технологически передовых отраслей. Наконец, региональная политика также связана с отраслевой, во-первых, самой специфичностью специализации различных регионов, а во-вторых, целесообразностью кластерного подхода к развитию региональных комплексов родственных, сопутствующих и поддерживающих отраслей.

В следующем разделе более подробно исследованы цели, задачи и инструменты отраслевой (промышленной) политики. Вначале же определимся с понятием отрасли.



Рис. 2.1. Классификация структурной и роль отраслевой политики.

Закон Республики Беларусь «О стандартизации» определяет *отрасль* «во-первых, как группу родственных видов экономической деятельности, классифицированную согласно номенклатуре товаров и услуг, которые она производит; во-вторых, как совокупность субъектов хозяйствования независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности, разрабатывающих и (или) производящих продукцию, выполняющих работы и оказывающих услуги отдельных видов, которые имеют однородное потребительское или функциональное назначение» [151, с. 928].

Отрасль можно выделить по признакам единства экономического назначения выпускаемой продукции, однородности перерабатываемого сырья и основных материалов, общности технологического процесса и производственно-технической базы, особого профессионального состава кадров и специфических условий труда.

Выделяют *чистую отрасль* как совокупность предприятий, выпускающих одинаковую продукцию, но, возможно, находящихся в подчинении разных ведомств. Чистая отрасль не совпадает по показателям развития с хозяйственной. *Хозяйственная отрасль* – это совокупность предприятий и учреждений с одним органом управления. Комплексная отрасль – это ряд отраслей, объединенных общим признаком. Классификационной единицей в отраслях является предприятие с самостоятельным балансом. Каждое отдельное предприятие обычно относят только к одной отрасли.

Каким образом можно агрегировать предприятия в подотрасли, а подотрасли в отрасли и т.д.? В частности, М.Е. Дьяконова и др. отмечают следующие варианты: критерий неизменности взаимозависимостей в межотраслевой модели, в котором выдвигается требование сохранения взаимозависимостей до и после агрегирования; критерий устойчивости коэффициентов затрат, или минимизации ошибки прогноза; критерий вертикального (сырье-продукт) и горизонтального (объединение отраслей со сходной структурой затраты-выпуск) объединения; критерий объединения взаимозависимых производств; критерий минимизации ошибки агрегирования и др. [65].

М. Портер определяет *отрасль* как группу фирм – производителей товаров, являющихся близкими заменителями

[150]. На таком же принципе основана Стандартная отраслевая классификация в США. В западной традиции *отрасль* определяют схоже с понятием *продуктового рынка*.

Проблемы выделения отраслей зависит от широты определения данного понятия, так как все отрасли являются частями более обширных, комплексных отраслей. Также отмечается, что группировка отраслей на основе характеристик предложения может не совпадать с группировкой на основе характеристик спроса – «например, мужская и женская обувь не воспринимаются покупателями как заменители и должны быть определены как предметы сделок на разных рынках» [151, с. 928].

Итак, отраслевая политика является частью более широкого понятия структурной политики, и совпадает с понятием промышленной политики в аспекте влияния на отраслевую структуру экономики.

Любые действия государства так или иначе влияют на аллокацию ресурсов между отраслями, однако под отраслевой политикой следует понимать действия, т.е. те меры, которые своей задачей ставят именно изменение отраслевой структуры. Понятно, структурные изменения не самоцель, и конечные цели отраслевой политики могут состоять в ускорении экономического роста, снижении безработицы и т.д. Однако среди всего множества политических мероприятий к отраслевой политике следует отнести только те, которые направлены на достижение конечной цели через осознанное изменение отраслевой структуры экономики.

Отраслевая политика – это совокупность мероприятий государственной экономической политики, направленных на достижение множества конечных целей данной политики, реализуемых через регулирование отраслевой структуры народного хозяйства.

2.2. Классификация отраслевой (промышленной) политики, ее цели и инструменты реализации

Следует признать, что любая экономическая политика всегда является одновременно *отраслевой политикой*⁸⁰. Вместе с тем, существует множество вариантов проведения отраслевой политики, причем различные исследователи по-разному относятся к тому или иному варианту. Некоторые считают, что более широкая направленность политики позволит сократить издержки возможных ошибок, другие указывают на необходимость узконаправленных мероприятий. В данном разделе рассмотрены разновидности отраслевой (промышленной) политики, ее цели, а также охарактеризованы основные инструменты ее реализации. В следующих разделах будут проанализированы такие направления экономической политики, как инновационная, инвестиционная и конкурентная политики, так в их рамках реализуются структурные и отраслевые мероприятия.

Подробный обзор классификаций промышленной политики приводится Ф. Соле Парельяда и М.В. Мишкевич [169]⁸¹.

В самом глобальном варианте промышленная политика сводится к выбору между свободной торговлей и протекционизмом. Этот выбор может рассматриваться как средство для достижения активного сальдо платежного баланса по текущим операциям, когда в рамках проведения промышленной политики формируется отраслевая структура национального хозяйства, вырабатывается соответствующая инвестиционная и кредитно-денежная политика, внешнеторговая стратегия [25, с. 10].

⁸⁰ «Даже при формировании налоговой системы предпочтение оказывается определенным отраслям, другие же оказываются обделенными. ... Так что речь может идти о том, чтобы проводить различие между разумными и контрпродуктивными вариантами промышленной политики, а также освещать ее разнообразные эффекты и ее обоснование [206, с. 32].

С точки зрения того, насколько широко или узко направлены мероприятия политики – на всю экономику или на ее сферу, или на отдельную отрасль, на отдельное предприятие, выделяют соответственно и варианты промышленной (отраслевой, структурной) политики. Промышленная политика может быть *общей*, или общесистемной,⁸² например, конкурентная (антимонопольная) политика, региональная политика, и *частной*, например, меры по стимулированию эффективности и внедрению новых технологий. Кроме того, промышленная политика может быть более узко направлена на из-

⁸¹ Авторы выделяют: классификацию Ричардсона (субсидии и помощь предприятиям; государственные расходы на инфраструктуру; прямой контроль (запреты, лицензии); меры, способствующие подвижности факторов; действия, связанные с проводимыми аграрной, налоговой и др. политиками); классификацию Д. Уилла, К. Алена и К. Хала (стимулирование развития определенных регионов и центров; капиталовложения в инфраструктуру; использование частных предприятий или предприятий под государственным контролем; прекращение стимулирования и контроль перенасыщенных регионов и центров); классификацию Жакмена (рыночная промышленная политика – меры по устранению недостатков рынка и интервенционистская промышленная политика – определение приоритетных целей деятельности государственного и частного секторов промышленности); классификацию Адамса и Боллина (промышленная политика в общем; общие и невыборочные (горизонтальные) промышленные политики; промышленные политики, направленные на специфические сферы деятельности (технологические нововведения); промышленные политики, направленные на отдельные регионы; специфические секторальные промышленные политики (экспортные политики); промышленные политики для отдельных отраслей; промышленные политики для отдельных предприятий); классификацию Эллиассона (позитивные промышленные политики, направленные на стимулирование изменений в технологии с целью улучшения конкурентоспособности на международном уровне; политики субсидий – спасение кризисных предприятий и поддержка занятости; планирование – идея, что некое центральное управление в отличие от предприятий способно лучше координировать информацию и обладать целостным представлением о положении); укрепление рынка – укрепление конкурентоспособности, улучшение инфраструктуры, содействие свободной торговле и антимонопольная политика, создание благоприятного политического и культурного климата [169, с. 29–32].

бирательную интервенцию в отдельных отраслях промышленности или на поддержку отдельных проектов и фирм. Это селективная политика, которая выступает как целенаправленное влияние на отдельные группы субъектов рынка (на предприятия, отдельные виды производства или сопутствующей деятельности, на целые отрасли либо регионы) и «имеет преимущественно микроэкономическую природу» [82, с. 57–83]⁸².

Большинством авторов отмечается, что горизонтальная промышленная политика меньше искажает распределение ресурсов рынком, но более дорогостоящая и не решает острых проблем отдельных отраслей, вместе с тем, вертикальная политика имеет больший риск ошибок и злоупотреблений. Предпочтения же какому-либо из вариантов по-разному отдаются различными исследователями.

С точки зрения того, направлена ли политика на поддержку слабых отраслей и предприятий, находящихся в кризисе («отраслей на закате»), либо на дальнейшее развитие сильных в данный момент или перспективных (сильных в будущем) отраслей, ее можно разделить на два варианта. Называются они различными авторами

⁸² «Горизонтальные меры предусматривают создание устойчивых институтов функционирования экономических агентов, формирование благоприятного инвестиционного климата, снижение вмешательства государства в экономику, поддержание конкуренции на рынках» [57, с. 10].

⁸³ «Действие вертикальной промышленной политики направлено на определенную группу предприятий, отдельные отрасли промышленности. Действие горизонтальной промышленной политики направлено на всю промышленность (поддержка экспорта, подготовка специалистов), причем распространяется равномерно» [169, с. 27]. «Вертикальные меры предполагают проведение активной государственной политики по изменению структуры экономики и ее совершенствованию на основе стимулирования отдельных отраслей и предприятий» [57, с. 10]. «Промышленная структурная политика включает в себя «селективные» (специфические поддерживающие дотации, протекционизм, национализация, управление инвестициями) и «недискриминационные» (конкурентная политика, приватизация, содействие научно-исследовательским разработкам, образовательные программы и содействие мобильности рабочей силы, инфраструктурная политика) стратегии» [37, с. 73].

по-разному⁸⁴.

Проанализировав мнения различных авторов, на рисунке 2.2 изобразим классификацию отраслевой (промышленной) политики.

Цели, задачи и инструменты отраслевой (промышленной) политике можно разделить в зависимости от самого определения данной политики (см. предыдущий раздел), а также в зависимости от фундаментальных концепций экономического роста и развития, которые принимаются в качестве предпосылок при разработке теории отраслевой политики. Протекционизм или свободная торговля, либеральный или дирижистский подход к управлению экономикой, признание большей или меньшей роли НТП в качестве источника экономического роста страны (с вариантами отечественных или заимствованных технологий) – предпочтение того или иного подхода влияет и на обоснование отраслевой политики⁸⁵. Следует отметить, что многие авторы, исследующие отраслевую (промышленную) политику, недостаточно четко выделяют методологические основы собственных исследований, и судить о них можно лишь на основе анализа выводов, формулируемых авторами. По всей видимости, сторонники либеральной концепции экономики будут отдавать предпочтения общим, неизбирательным мероприятиям отраслевой политики, а сторонники дирижистской концепции

⁸⁴ «Промышленная политика может быть как *реактивной* (например, в случае рыночного фиаско такая политика состоит в поддержке фирм, терпящих банкротство), так и *проактивной* (действующей как катализатор изменений посредством стимулирования, например, создания нового бизнеса и технического развития)» [151, с. 1022]. «Два вида промышленной политики: *picking winners* – «выбор победителей», стимулирование перспективных отраслей; *picking losers* – «спасение проигравших» – защита, поддержание уровня занятости и производства в регионе или отрасли, или всей стране» [169, с. 31].

⁸⁵ «С точки зрения свободного рынка, промышленная политика подразумевает субсидирование неэффективных предприятий; с ортодоксальной кейнсианской точки зрения она ассоциируется с рыночным вмешательством в целях стабилизации; с точки зрения смешанной экономики она предполагает корректирование провалов рынка с помощью государственного планирования; с точки зрения социалистической экономики она означает замещение рынков планированием, как наилучшим механизмом, координирующим размещение ресурсов» [18, с. 215].

– селективным мероприятиям. Ориентация исследователей на социальные проблемы в большинстве случаев приводит к обоснованию необходимости политики «спасения проигравших», а ориентация на конкурентоспособность экономики – к обоснованию политики «выбора победителей», и т.д.

Далее, в проанализированной нами литературе отсутствует единство классификации, и в целом единство понимания целей, задач и инструментов отраслевой (промышленной) политики. Так, отдельное понятие может называться целью проведения политики, а может задачей или инструментом. Как уже отмечалось в предыдущем разделе, одним автором какое-либо направление политики может характеризоваться как инструмент достижения определенной цели (задачи), а другим автором разделение на цели и инструменты политики может быть прямо противоположным. Вследствие этого, приведены мнения различных авторов по поводу целей, задач и инструментов отраслевой (промышленной) политики, а затем сформулирована собственная классификация.

В советской экономической политике 1980-х гг. структурная политика в целом была нацелена на успешное развитие отраслей, обеспечивающих НТП, техническую реконструкцию народного хозяйства с использованием современных достижений науки и техники; усиление социальной ориентированности экономики; оптимальное соотношение фондов потребления и накопления; улучшение пропорций между производством средств производства и предметов потребления, отраслями АПК. При этом предполагалось концентрировать капиталовложения прежде всего на «реализации важнейших общегосударственных программ – продовольственной, развития производства товаров и услуг, развития материально-технической базы АПК, социально-культурного и жилищно-коммунального строительства» [210, с. 337]. Внутри машиностроительных отраслей отдавался приоритет развитию станкостроения, вычислительной техники, приборостроения, электронной техники. Как видим, содержание структурной политики было разноплановым и включало как отраслевую составляющую, так и более широко – научно-техническую и социальную политику.

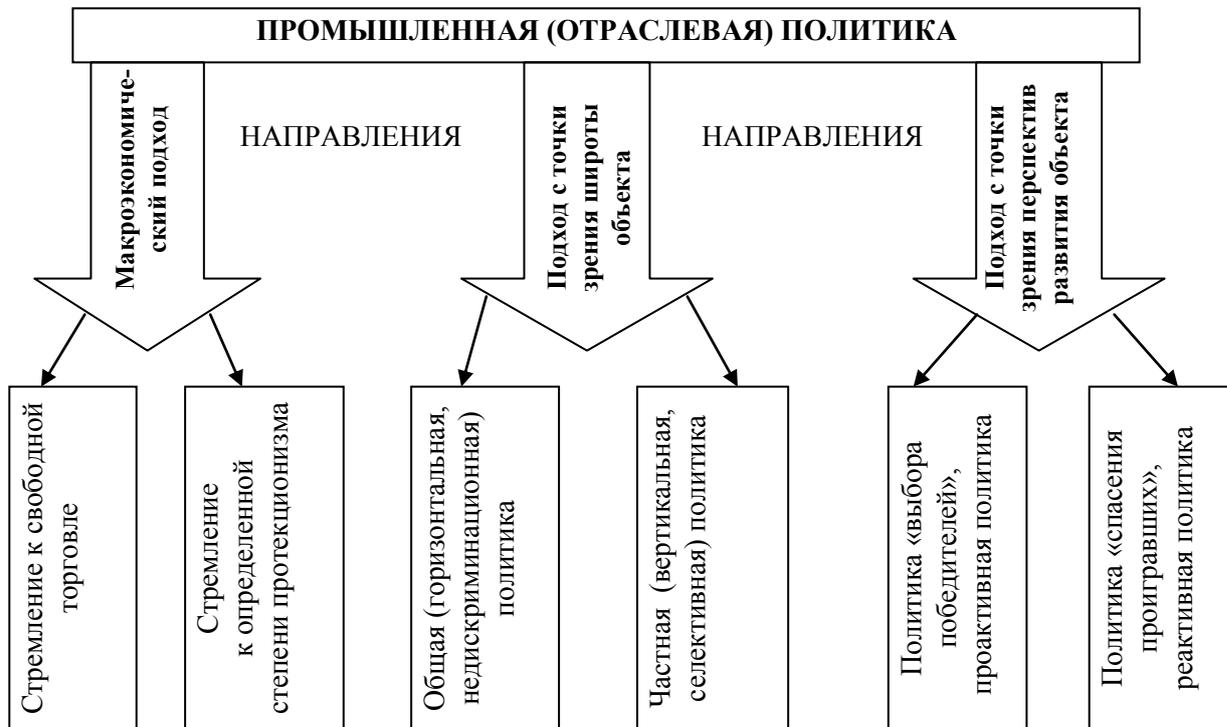


Рис. 2.2. Направления промышленной (отраслевой) политики, инструменты ее реализации.

В современных условиях в качестве целей промышленной политики ставятся, прежде всего: «создание технологически современной, конкурентоспособной промышленности на основе широкой модернизации производственных факторов в основных отраслях» [63, с. 5–6]; «повышение эффективности и конкурентоспособности промышленности на внешнем и внутреннем рынках» [53, с. 169]; «создание условий для экономического роста путем целенаправленной структурной перестройки промышленности» [43, с. 32–33]; «оптимизация структуры экономики по видам экономической деятельности» [81, с. 20–21]; «поощрение инвестиций, стимулирование экономического роста и технологической оснащенности отдельных отраслей промышленности» [34, с. 475]⁸⁶.

Перечень возможных задач промышленной политики весьма многообразен:

макроэкономические задачи – преодоление структурной безработицы [81, с. 20–21]; компенсация цикла или улучшение конъюнктуры и равновесия платежного баланса [169, с. 8–9];

структурные задачи – снижение доли промежуточного потребления в валовом выпуске товаров и услуг [81, с. 20–21]; повышение удельного веса отраслей, производящих конечную продукцию, при снижении производства первичного передела [81, с. 20–21]; увеличение удельного веса инновационной составляющей в структуре валового накопления [81, с. 20–21];

внешнеторговые задачи – активизация внешнеэкономической деятельности и предпринимательства, особенно в научно-технической сфере» [108, с. 253];

инвестиционные задачи – увеличение доли инвестиций в ВВП [81, с. 20–21]; влияние на сумму капиталовложений и направление капиталовложений на определенные отрасли или сферы деятельно-

⁸⁶ Отмечается гибкость политики в зависимости от положения экономики на том или ином этапе экономического цикла: «на этапе выхода из отраслевого кризиса *промышленная политика* должна содействовать формированию нового типа отраслевой структуры промышленности; на этапе стабилизации экономического развития – реализации потенциала сложившейся отраслевой структуры; на этапе экономического роста – развитию и укреплению новой отраслевой структуры» [160, с. 37–51].

сти [169, с. 8–9]; концентрирование финансовых средств и привлечение инвесторов для развития стратегических отраслей [128, с. 83];

задачи, связанные с повышением конкурентоспособности – повышение производительности и конкурентоспособности экономики предприятия, региона или страны [43, с. 32–33]; селективная реструктуризация производства в отраслях промышленности с целью увеличения выпуска конкурентоспособной продукции [43, с. 32–33];

задачи технологического развития – развитие высокотехнологичных наукоемких производств, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках [108, с. 253]; развитие производств 5-го и 6-го технологических укладов [81, с. 20–21]; укрепление отраслей с передовой технологией и способствование возникновению новых предприятий, использующих наиболее передовую технологию [169, с. 8–9]; опережающее развитие отраслей, определяющих НТП [43, с. 32–33]; снижение риска вложений средств для частных предпринимателей, которые могут разработать и выпускать высокотехнологичную продукцию [128, с. 83];

задачи технологического выравнивания – преодоление технологической «многоукладности» [81, с. 20–21];

задачи, связанные с регулированием внешних эффектов – сосредоточение ресурсов на отраслях, оказывающих мультиплицирующий эффект на сопряженные отрасли и экономику в целом [63, с. 7];

задачи региональной политики – сокращение межтерриториальных диспропорций [169, с. 8–9];

задачи институционального развития – усиление экономической конкуренции, снижение доли государственного сектора, демополизация экономики, опережающее развитие малого и среднего бизнеса, венчурного предпринимательства [81, с. 20–21];

задачи, связанные с укреплением национальной безопасности [169, с. 8–9].

Инструменты отраслевой (промышленной) политики, перечисляемые различными исследователями, многообразны, и включают в себя практически все инструменты экономической политики⁸⁷.

На рис. 2.3 показано авторское понимание целей, задач и направлений (инструментов) отраслевой политики. Целью отраслевой политики должно являться экономическое развитие страны, а критерием успешности политики – повышение конкурентоспособности национальных отраслей на внутреннем и внешнем рынках. Иные цели, например, региональное развитие, экономическая безопасность, социальная стабильность признаются, но лишь в качестве

⁸⁷ В качестве инструментов отраслевой (промышленной) политики выделяются:

«программно-целевое субсидирование, льготное кредитование, привлечение иностранных инвестиций, лизинговые соглашения, налоговые льготы, страхование инвестиций, амортизационная политика; среднесрочное и перспективное прогнозирование потребности в продукции отдельных отраслей промышленности для формирования концепции развития внутренних и внешних рынков, межотраслевых хозяйственных связей, определения объема и структуры критического импорта; развитие научного потенциала по приоритетным направлениям согласно целевым научно-техническим программам» [43, с. 32–33];

«налоговая политика (льготные условия, амортизация и т.п.) субсидии (безвозвратные ссуды или кредиты на льготных условиях), избирательное стимулирование внешнеэкономической деятельности, конкурентная политика, политика в сфере технологий, политика регулирования (цен, внедрения на рынок)» [140, с. 82];

«информационные (обеспечение субъектов информацией; макроэкономическое регулирование (финансовая стабильность, преодоление бюджетного дефицита и инфляции, поддержка валютного курса; ресурсные методы (госзаказы и госзакупки, субсидирование и кредитование, страхование и т.д.); институциональные методы (правовая и организационно-экономическая среда, отношения собственности)» [82, с. 57–83];

«совершенствование налоговых и таможенных механизмов изъятия природной ренты; создание системы поддержки экспорта; развитие сельскохозяйственного производства; поддержку малого и среднего бизнеса» [57, с. 13];

«поддержка венчурного финансирования; стимулирование взаимного перетока технологий при производстве продукции гражданского и военного назначения; развитие сферы услуг и поддержка ее экспорта; расширение информационной инфраструктуры и сферы телекоммуникаций» [57, с. 17–18].

составляющих генеральной цели и лишь в то мере, в какой они способствуют экономическому развитию страны в целом. Поступаться конкурентоспособностью экономики для достижения иных приоритетов нецелесообразно, так как именно успешное развитие экономики дает средства, необходимые для достижения этих «неэкономических» целей.

В качестве основных направлений реализации отраслевой (промышленной) политики, или общих инструментов достижения ее целей, выделяются инновационная, конкурентная, инвестиционная, воспроизводственная, кластерная и селективная отраслевая политики. Отметим, что некоторые авторы называют указанные виды политики не инструментами, а разновидностями самой политики⁸⁸. Приведенный перечень направлений политики, конечно, не является исчерпывающим, он лишь показывает систему, в рамках которой будет в дальнейшем исследоваться отраслевая политика.

Задачей *инновационной политики* является усиление инновационной активности в целом, и более узко – технологическое развитие страны. В аспекте технологического развития следует выделить два момента. Во-первых, признается целесообразным государственное содействие развитию наукоемких отраслей как содействующих НТП, технологически продвинутых отраслей (для Беларуси – производств 5-го и 6-го технологических укладов, отраслей «новой экономики») для создания технологически современной, конкурентоспособной экономики. Во-вторых, следует стремиться к созданию технологически однородной экономики, для чего необходимо «подтягивать» отстающие в технологическом плане отрасли. Важность технологической однородности экономики исследуется в теории «многоуровневой экономики», изложенной в предыдущей главе. Однако стремление к однородности не должно противоречить первой задаче – развитию технологически продвинутых отраслей. В условиях ограниченности ресурсов необходимо выделять осуществимые к исполнению проекты модернизации отстаю-

⁸⁸ «В функционально-операционном смысле (решение определенных практических задач развития) принято выделять научно-техническую, инновационную, инвестиционную, структурную, налоговую, амортизационную и другие виды промышленной политики, воздействующие на производство как определенную комплексную систему» [13, с. 86].

щих отраслей и содействовать ликвидации в стране отраслей, попытки технологического развития которых бесперспективны. Государственные усилия должны направляться на техническую реконструкцию народного хозяйства с использованием современных достижений науки и техники, процессы механизации, автоматизации и роботизации экономики.

Конкурентная политика имеет двоякую сущность. С одной стороны, ее задачей является усиление конкуренции на внутреннем рынке. С другой стороны, для отраслей, ориентированных преимущественно на внешний рынок, целесообразны корпоративная политика, ставящая перед собой задачу усиления концентрации производства, создания крупных субъектов, способных конкурировать на мировой арене и, в том числе, использовать для этого рыночную (монопольную) власть, вытекающую из крупного размера субъекта. Если положительный эффект от рыночной власти на внешних рынках перекрывает отрицательный эффект от монополизма в данных отраслях на внутреннем рынке, антимонопольная политика (содействующая конкуренции) должна превращаться в корпоративную политику (содействующую слияниям фирм и концентрации производства).

Двоякой является также *селективная отраслевая политика*. Содействие успешному функционированию и дальнейшему развитию конкурентоспособных на данный момент отраслей является первой ее составляющей – наличие абсолютных и (или) сравнительных преимуществ в той или иной отрасли национальной экономики необходимо использовать. Кроме того, успешные в современности отрасли являются источником благосостояния страны. Однако конкурентоспособность отраслей не является статичной и всегда следует помнить о важности стратегического планирования развития отраслей. Также правительству страны может казаться недостаточно эффективной сложившаяся специализация экономики страны. Выделение и развитие перспективных отраслей (с точки зрения концепции «молодой отрасли») является второй составляющей селективной отраслевой политики. Главная проблема при этом – обоснование выделения тех или иных отраслей в качестве приоритетных. Теоретически, приоритетными могут стать, во-первых, отрасли, создающие положительные внешние эффекты для экономики страны базирования, а во-вторых, отрасли с относитель-

но высоким уровнем добавленной стоимости и отрасли, стоящие на высоких ступенях производственной цепочки.

Задачей *инвестиционной политики* является содействие усилению общей инвестиционной активности, и в том числе увеличению инвестиций в приоритетных отраслях.

Воспроизводственная политика должна учитывать необходимость оптимизации пропорций потребления и накопления, I и II сфер экономики, а также снижение производства первичного передела и доли промежуточного потребления в валовом выпуске (в этом видна аналогия с необходимостью развития отраслей, стоящих на высоких ступенях производственной цепочки).

Наконец, *кластерная политика* является инструментом отраслевой политики в том смысле, что предполагает целесообразность развития не отдельных отраслей и производств, а комплексов (кластеров) сопутствующих и поддерживающих друг друга отраслей⁸⁹.

Далее подробнее рассмотрены инновационная, инвестиционная и конкурентная политики как инструменты реализации отраслевой политики.

На рис. 2.3: 1 – Развитие наукоемких и технологически продвинутых отраслей; 2 – «Подтягивание» технологически отсталых отраслей; 3 – Отрасли с высоким уровнем добавленной стоимости; 4 – Отрасли, стоящие на высоких ступенях производственной цепочки; 5 – Отрасли, создающие положительные внешние эффекты для экономики страны; 6 – Увеличение объема инвестиций; 7 – Содействие инвестициям в приоритетные отрасли.

⁸⁹ Задачами правительства в рамках кластерной политики являются «сбор и систематизация информации, специфической для кластера; активизация научных исследований, финансируемых государством и имеющих значение для кластера; разработка мероприятий экспортного стимулирования; предоставление государственных гарантий для привлечения в кластер иностранных инвестиций; первоочередное создание зон свободной торговли в регионах, где исторически сложились условия для развития кластеров» [199, с. 41]. «Доказано, что ни распределение кластеров, ни распределение инновационной активности отнюдь не случайный процесс. Наибольшие возможности возникновения кластеров – там, где научные знания позволяют построить кластеры по диверсифицированному, а не специализированному типу» [120, с. 100].

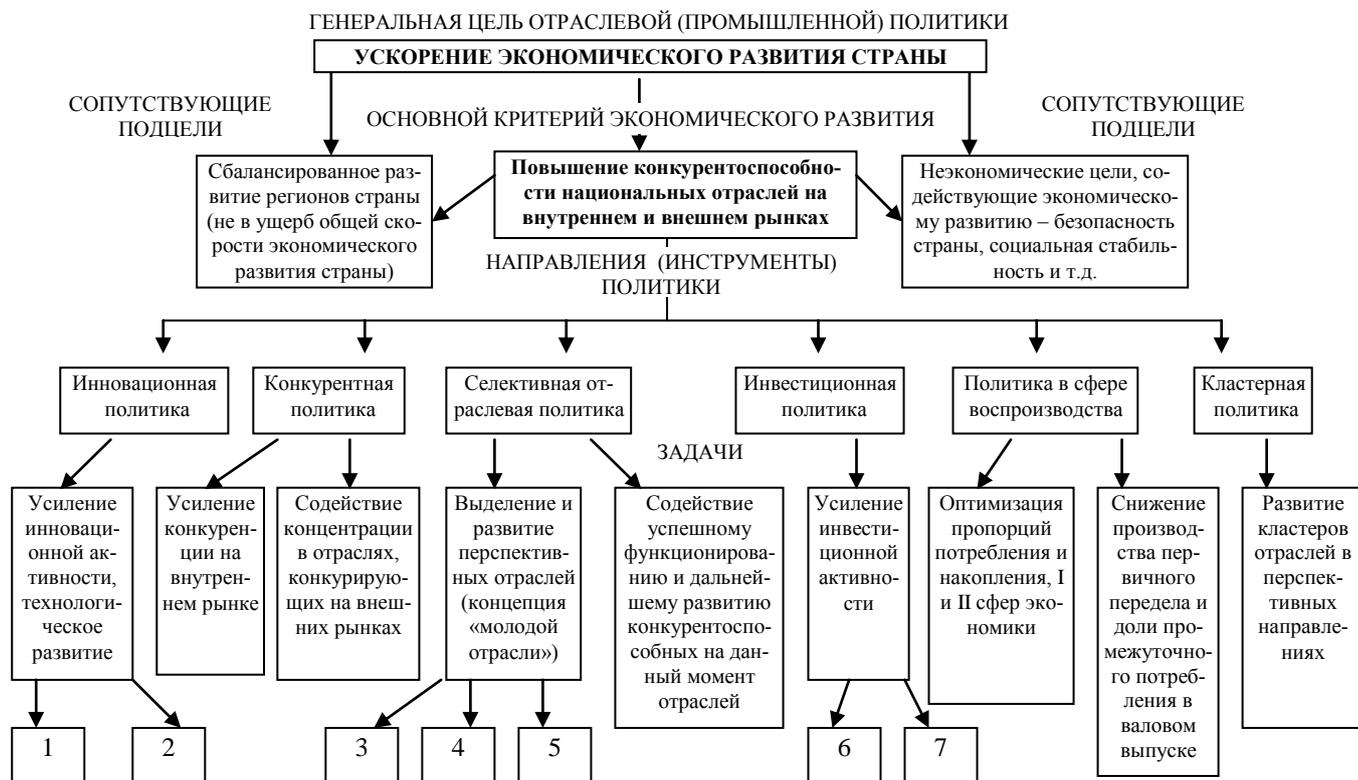


Рис. 2.3. Цели, задачи и направления отраслевой (промышленной) политики.

2.3. Инновационная политика.

2.3.1. Инновации, инновационная политика и наукоемкие отрасли

Прежде всего следует дать определение инноваций и инновационной политики.

Инновация – это «во-первых, вложение средств в экономику, обеспечивающее смену техники и технологии; во-вторых, новая техника, технология, являющаяся результатом достижений НТП» [26, с. 271]; это «практическое усовершенствование и разработка изобретений в области технологий (инновация производственных процессов) или в области изделий (инновация изделий), ... а также организационно-технические решения производственного, коммерческого или иного характера, способствующие продвижению технологий, товарной продукции и услуг на рынок» [151, с. 614–616]. Считается, что инновационный процесс распространяется от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, включая не только научно-технические разработки, производство, но также обмен и потребление [128, с. 22].

Инновации тесно связаны с научно-техническим прогрессом, или развитием. *Научно-техническое развитие* – «динамический, неравномерный процесс изменения условий воспроизводства, структурных сдвигов, софтизации экономики на основе научно-технической деятельности человека, направленной на создание и распространение новых знаний, технологий, удовлетворение новых потребностей, а также решение глобальных проблем, от которых зависит развитие цивилизации» [128, с. 24].

Инновационная политика – «составная часть социально-экономической политики, направленной на развитие и формирование инновационной деятельности» [45, с. 250]. В составе инновационной можно выделить *научно-техническую политику*, которая выражает отношение государства к научно-технической деятельности, определяет цели и формы деятельности органов государственной власти в области науки и техники. В свою очередь, в концепции *технологической политики* выделяется политика, ориентированная на выполнение определенной миссии (миссионерская), и политика, призванная распространять технологии (диффузная). Первая имеет цель обеспечить технологические прорывы, вторая –

широко распространять технологические знания, повышая пользу для общества от данного технологического потенциала [211, с. 37].

Анализируя взаимосвязь инновационной и кластерной политики, выделяются понятие «кластера инновационной активности», или «инновационного кластера», и понятие «технологической сети». *Инновационный кластер* – это «объединение различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, научных учреждений, органов государственного управления, профсоюзов, общественных организаций и пр.), которое позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы – внутрифирменной иерархии и рыночного механизма – для более быстрого и эффективного распределения новых знаний» [120, с. 7]. Под технологической сетью понимают сеть устойчивых связей между всеми участниками кластера.

Как неоднократно указывалось, в рамках отраслевой политики встает проблема выбора приоритетных отраслей экономики, к которым чаще всего относят так называемые «*наукоёмкие отрасли*». К ним относят отрасли экономики, выпускающие продукцию и выполняющие услуги с использованием последних достижений науки и техники [26, с. 432]; отрасли, в которых отношение затрат на НИОКР к соответствующим объемам выпуска продукции в 1,2–1,5 раз больше среднемирового уровня в обрабатывающей промышленности развитых стран (т.е. составляет 3,5–4,5%) [196, с. 80]; отрасли, «отличающиеся высоким динамизмом развития, конкурентоспособностью продукции, являющиеся точками роста для традиционных отраслей и сферы услуг, выступающие носителями новых технологий, прогрессивных средств труда, методов организации производства, менеджмента и маркетинга, находящиеся в тесной связи с развитием соответствующих научных направлений и меняющиеся в зависимости от степени зрелости базовых технологий и фазы цикла развития отрасли» [128, с. 93].

Понимая несовершенство (с технологической точки зрения) разделения экономики по отраслям,⁹⁰ вместо понятия *наукоёмких отраслей* может использоваться понятие *высокотехнологичного сектора*, под которым понимается «не механический набор высокотехнологичных отраслей, а экономическое объединение сегментов различных (в т.ч. традиционных) отраслей» [59, с. 7; 60, с. 94]. С другой стороны, в условиях существующей статистики отрасле-

вой классификацией удобнее пользоваться. При таком подходе выделяется группа определенных отраслей, и вся их продукция относится к наукоемкой [128, с. 90].

Показатели наукоемкости обычно выражаются долей затрат на НИР и НИОКР в объеме выпуска конкретного сектора. Качественными критериями оценки наукоемкой отрасли выступают характер производства и уровень технологий.

В соответствии с определением Евростата, высоко- и средне-технологичные отрасли охватывают 8 обрабатывающих видов деятельности: производство химикатов и химических продуктов, механический и автомобильный инжиниринг, машиностроение, транспорт, электротехнология, информация и коммуникации, метрология, контроль, инструментальное производство, оптика. К наукоемким услугам относят: почтовую связь и телекоммуникации, компьютеры и связанную с ними деятельность, научные исследования, финансовое посредничество, страхование, оценку недвижимости, обслуживание бизнеса, образование, здравоохранение, социальные услуги, рекреационную, спортивную и культурную деятельность [81, с. 19; 396, с. 78].

Самыми наукоемкими отраслями (по доле затрат на НИР и НИОКР в объеме выпуска) на начало 21 века являлись: в США двигателестроение, телевизионное и транспортное оборудование (9–11%); в Японии фармацевтика, электронно-вычислительная техника и телевизионное оборудование (10–14%); в Германии телевизионное оборудование, фармацевтика, авиа- и ракетостроение (7–12%) [49, с. 14].

К наукоемким отраслям России относят: ВПК, атомный комплекс, химико-фармацевтическая отрасль, производство химических волокон и нитей, выпуск композитов, научное приборостроение, производство сложного медицинского оборудования [196, с. 80].

Для Беларуси исследователи [203, с. 141; 59, с. 9] выделяют

⁹⁰ Так, отмечается, например, что в России «многие из отраслей ТЭК, прежде всего нефтяная и газовая, в последнее время в связи с усложнением горно-геологических условий постепенно увеличивают долю затрат на НИОКР в валовом выпуске (в развитых странах они приближаются к границе наукоемких отраслей)» [86, с. 118].

следующие наукоемкие отрасли: радиотехническая и электронная промышленность; вычислительная и оптоволоконная техника, оптико-механические и приборостроительные отрасли; связь и телекоммуникации; роботостроение; сегмент машиностроительных отраслей по производству оборудования для утилизации и переработки промышленных и бытовых отходов; биотехнологические, фармацевтические и тонкие химические технологии; сектор высокотехнологичных услуг (программное обеспечение, ремонт авиатехники, шеф-монтажные и пусконаладочные работы; информационные услуги).

2.3.2. Инновации, развитие экономики и роль государства

Инновации как источник экономического роста исследовались, начиная с 30-х гг. XX века Й. Шумпетером и др., и более поздними авторами (П. Кругман, П. Ромер, Р. Лукас и др.), и легли в основу теории экономического роста с эндогенным научно-техническим прогрессом, рассмотренной в первой главе. Большинство современных экономистов признается важная роль инноваций в экономическом развитии, однако до конца не ясно, являются ли инновации и НТП более важными факторами, чем аккумуляция производственных ресурсов. Дискуссия по данному вопросу также исследовалась в первой главе. В любом случае, признается положительная корреляция между инновационной активностью в стране, темпами научно-технического развития и темпами экономического роста. Например, приводится положительная эмпирическая зависимость между наукоемкостью ВВП и удельным объемом ВВП на душу населения в странах ОЭСР [114, с. 31]. Впрочем, существуют различные мнения⁹¹. В целом, однако, следует согласиться с точкой зрения, что в перспективе максимальное использование инновационного фактора становится решающим условием устойчивого развития экономики [32, с. 5]. Следует также отметить, что технические сдвиги изменяют структуру промышленности и торговли в сторону более технологически продвинутых отраслей⁹².

Инновационную активность можно рассматривать в двух аспектах: в первую очередь, это национальные НИОКР; во вторую очередь, это заимствование иностранных технологий вместе с прямыми иностранными инвестициями, а также путем покупки лицензий, патентов и т.д. Какой вариант инноваций предпочтительнее? В первой главе была исследована данная дилемма и показано, что импорт технологий может быть самым легким путем вначале, но впоследствии целесообразно развивать также и отечественный инновационный потенциал. С.М. Дедков, В.К. Щербин рассматривают государственные инновационные стратегии, среди которых выделяют три основных: стратегия «наращивания» (используется собственный научно-технический и производственно-технический потенциал с привлечением зарубежного опыта); стратегия «заимствования» (выпуск наукоемкой продукции, производящейся в развитых индустриальных странах, осваивается с помощью собственного инновационного потенциала); стратегия «переноса» (используются зарубежные научно-технические и производственно-технологические достижения в экономике страны путем закупки

⁹¹ В частности, Г. Эрбер отмечает, что «актуальные проблемы ФРГ и других стран ЕС, характеризующихся низкими темпами роста и высоким уровнем безработицы, порождают вопрос о том, почему технический прогресс не способствует росту, как вплоть до середины 70-х годов» [211, с. 37]. А. Дагаев [52, с. 41] отмечает, что согласно различным исследованиям, только 5% общих расходов на НИОКР приводит в конечном итоге к появлению новой, пользующейся успехом на рынке продукции, и лишь примерно 10% новой коммерческой продукции и технологий, создаваемых фирмами, опирается на последние результаты фундаментальных академических исследований.

⁹² С. Лалл [330, с. 3] приводит следующие данные: за 1980–2000 гг. среднемировые темпы роста добавленной стоимости составляли 2,6%, в т.ч. в сырьевых отраслях – 2,3%, в низкотехнологичных отраслях – 1,7%, в средне- и высокотехнологичных отраслях – 3,1%; темпы роста товарного экспорта составляли 7,6%, в т.ч. в сырьевых отраслях – 7,6%, в низкотехнологичных отраслях – 7,4%, в средне- и высокотехнологичных отраслях – 8,4%. При этом данное распределение прироста добавленной стоимости и экспорта было характерно в равной степени как для развивающихся, так и для развитых стран (в развивающихся только абсолютные темпы роста были выше).

лицензий на высокоэффективные новейшие технологии для освоения производства продукции новых поколений, пользующейся спросом за рубежом) [54, с. 42–43].

Н.И. Комков, С.Л. Гаврилов [86] в зависимости от способа получения эффекта при использовании инноваций выделяют два типа инновационных стратегий: «локально-точечную» и «последовательно-адаптивную». Локально-точечная стратегия направлена на улучшение отдельных участков производственно-технологических цепей и, как правило, увеличивает разрыв между технологическим уровнем отдельных участков цепей. Последовательно-адаптивная стратегия предполагает использование инноваций для ликвидации узких мест во всей технологической цепи.

В другой интерпретации различия между развитием собственных технологий и заимствованием импортных можно представить как различия между миссионерской и диффузной инновационной политикой. В мире миссионерскую технологическую политику больше проводят США и Япония, хотя в последнее время усилилось их внимание к диффузной политике. В Европе самый большой опыт миссионерской политики имеют Франция и Великобритания (космические и авиапроекты)⁹³.

Эффект прямого технологического трансфера объясняется старым аргументом о том, что иностранные инвесторы имеют самую лучшую технологию производства. Этот эффект включен в множество моделей технологического трансфера, которые учитывают заданные различия в технологиях между странами как последствия предыдущих НИР и других процессов приобретения технологий⁹⁴.

Инновационность экономики, т.е. ее способность генерировать и усваивать новые знания и технологию, в настоящее время все больше связывается с интенсивностью внутренних и межстрановых потоков знаний и технологий, осуществляемых посредством связей и взаимодействий между субъектами национальной и мировой экономики. Нужны «совместные производства и исследования, обмен

⁹³ Г. Эрбер отмечает, что «страны ЕС должны задуматься о характере миссионерской политики в области НИОКР, т.к. нельзя исключить, что в будущем США будут стремиться к более жесткому контролю над базой знаний своей страны и оттоку этих знаний за границу» [211, с. 40–41].

персоналом, перекрестное патентование, совместные публикации, покупка оборудования. Импорт технологий и собственные нововведения уже давно являются не альтернативой, а обязательным взаимным дополнением» [183, с. 32–33]. В целом с данной точкой зрения следует согласиться.

Инвестиции в новые технологии требуют правительственного вмешательства, сталкиваясь с рыночными несовершенствами. Вмешательство зачастую должно быть избирательным, так как технологии различаются между собой, и производимые ими экстерналии также различны. Процесс технологического развития не является мгновенным и бесплатным, он также не распространяется автоматически, даже при заимствовании существующих технологий. Стоимость и продолжительность процесса развития зависят от сложности и масштабности технологии. Кроме того, данный процесс связан с экстерналиями – фирмы обучаются новому не самостоятельно, но во взаимодействии со своими поставщиками, покупателями, конкурентами и т.д. Все это требует вложения ресурсов, причем затраты растут пропорционально степени отсталости экономики. Развитие экономики может столкнуться с рыночными несовершенствами как при построении первичных мощностей, так и при их последующем развитии, и оба случая могут являться основанием для государственного вмешательства.

Рыночные несовершенства в инновационной деятельности является распространенным аргументом для обоснования государственной инновационной политики⁹⁵. В соответствии с категориями рыночных несовершенств, можно выделять и приоритеты научно-

⁹⁴ Например, Е. Боренштейн и др. [244, с. 115–135], проведя межстрановые сравнения, показали, что прямые иностранные инвестиции незначительно влияют на темпы экономического роста стран, тем не менее, эта связь существует и она положительна. Как предприятия в развивающихся странах фактически используют технологии, проанализировано в литературе [404, с. 41–59; 329, с. 1501–1525], теоретические корни которой лежат в эволюционном подходе Р. Нельсона и С. Уинтера, а также в новой информационной теории Дж. Стиглица [392, с. 151–177]. Эти работы утверждают, что промышленный успех в развивающихся странах зависит от того, как предприятия управляют процессом усвоения и адаптации к существующим технологиям.

технической и, более широко, инновационной политики.

Во-первых, следует учитывать необходимость обеспечения страны общественными благами. Прежде всего, сюда следует отнести государственное финансирование научных исследований. При этом необходимость государственного содействия фундаментальным исследованиям признается большинством исследователей⁹⁶, в то время как по поводу прикладных исследований существуют противоречивые мнения. Развитие прикладных исследований в первую очередь связывается с деятельностью самих предприятий, возможно, при частичном содействии государства⁹⁷. Кроме научных исследований, к проблеме обеспечения общественных благ можно отнести и сбор, обработку и распространение научно-технической, экономической, маркетинговой и т.д. информации (и в данном аспекте существует пересечение с проблемой регулирования асимметричности информации). В частности, М. Бест называет отраслевой стратегический анализ общественным благом (так как его производство бесплатно для всех потребителей и стоит столько же, сколько производство для одного потребителя), что увязывает отраслевую политику с действиями государства по обеспечению страны общественными благами [18, с. 236]⁹⁸.

Во-вторых, имеет значение регулирование внешних эффектов, в частности, экологической проблемы. Так, в США одним из критериев выделения средств на научно-техническое развитие является

⁹⁵ «Вряд ли найдутся экономисты, которые станут утверждать, что совершенная конкуренция эффективно распределяет ресурсы с позиций технического прогресса. Спор идет между теми, кто доказывает, что рыночная система несовершенной конкуренции является наилучшей альтернативой из всех вариантов, и теми, кто утверждает, что коллективные действия, выраженные в форме частичного правительственного финансирования НИОКР, важнее» [78, с. 431].

⁹⁶ «Но и здесь политики и чиновники не могут знать, какие направления фундаментальных исследований являются наиболее перспективными» [73, с. 186–187].

⁹⁷ «При поиске новых технологических вариантов следует полагаться на частных предпринимателей. Ожидаемые выигрыши являются для них стимулом развивать новое дело; они же должны нести риск непредвиденного развития событий. ... Государство не должно принимать на себя риск частного сектора, иначе риски будут социализированы» [73, с. 186–187].

ся ускорение развития технологий, которые могут увеличить производительность, но одновременно снизить антропогенную нагрузку на окружающую среду [44, с. 95]⁹⁹.

В-третьих, сферой приложения инновационной политики могут являться проблемы с монополизмом. С одной стороны, некоторые нововведения сами по себе могут усилить степень конкуренции на определенных рынках. С другой стороны, стимулирование государством конкуренции на рынках может усилить инновационную активность.

Если рыночные несовершенства могут являться основанием для проведения инновационной политики, то «неудачи государства» могут являться контраргументом. Так, традиционно неэффективность промышленной и технологической политики объясняется недостаточностью информации, находящейся в распоряжении политиков¹⁰⁰.

Однако некоторыми современными авторами указывается, что благодаря информационным и коммуникационным технологиям создается неведомый до сих пор потенциал повышения рыночной прозрачности и мобильности факторов производства. Если государственная инновационная политика не будет носить директивного, авторитарного характера, а будет искать решения на основе сотрудничества и учета мнения научных консультантов по вопросам

⁹⁸ Л.Н. Нехорошева, анализируя опыт японской промышленной политики, указывает, что «накопление информации и ее предоставление заинтересованным лицам – вероятно, самые фундаментальные инструменты для компенсации ограничений рыночного механизма и для ориентации промышленности в нужном направлении» [128, с. 78].

⁹⁹ Также критерием поддержки государства может являться «ускорение развития технологий, критичных для долговременного экономического развития, но не получающих адекватной поддержки со стороны частного бизнеса из-за того, что достижение результата требует слишком много времени, либо такой объем инвестиций, который непосилен для одной фирмы» [44, с. 95].

¹⁰⁰ «Само государство не может привести к инновациям. Полагаться на промышленную политику, при которой государство взялось бы за открытие ключевых технологий будущего, было бы заблуждением. Есть основания сомневаться в том, что политики и чиновники имеют достаточно знаний о будущем развитии экономики» [73, с. 186–187].

политики, она может быть более успешной¹⁰¹.

В свою очередь, контраргументом подобному сотрудничеству государственного и частного секторов в сфере инновационной политики является возможность рентоориентированного поведения. Если государство будет получать информацию от частного сектора, то она может оказаться сознательно искаженной, и в таком случае инновационную политику можно рассматривать как «завуалированную попытку под новым названием протащить старую концепцию государственного протекционизма» [73, с. 186–187]¹⁰². Кроме того, чем большую поддержку инновационной деятельности предприятия осуществляет государство, тем меньше инновационной активности может проявлять само предприятие¹⁰³. Те же крупные высокотехнологичные компании, которые при прочном положении на рынке сохраняют высокую инновационную активность, специально в своей деятельности имитируют условия агрессивной внешней среды, поддерживая тем самым у собственного персонала восприимчивость к нововведениям [40, с. 204].

Вместе с тем, даже в весьма либеральных экономических системах правительства выделяют приоритеты научно-технического развития. Так, например, система данных приоритетов в США со-

¹⁰¹ «Ни рынок, ни государство в отдельности не опираются на достаточную информацию, чтобы оптимально формировать долговременные инновационные процессы. Этого не допускают информационная асимметрия и информационный дефицит. Объединение информационных ресурсов и стратегии кооперирования могут снизить риск, повышая эффективность кооперирования» [211, с. 43].

¹⁰² Х. Зиберт отмечает, что интервенционистская промышленная политика, которая произвольно вмешивается в экономические структуры, «неизбежно порождает поиск ренты со стороны производителей. Убытки от субсидирования отраслей экономики потом будут списаны на общество, если предсказания отдачи новых технологий не реализуются; в результате стратегия стимулирования новых производств трансформируется в поддержку неконкурентоспособных отраслей» [73, с. 186–187].

¹⁰³ С.Ю. Глазьев указывает, что «инновационный потенциал организации связан обратной зависимостью с ее властно-хозяйственным положением: упрочение последнего влечет оостенение организационной структуры и ее растущее сопротивление нововведениям» [40, с. 204].

стоит из трех основных частей: национальные приоритеты, вытекающие из потребностей государства и общества; приоритеты развития отдельных отраслей науки и техники в целях решения общенациональных задач; национальные приоритеты поддержки «здоровья» научно-технического комплекса страны и его способности генерировать научно-технические результаты [44, с. 85].

Среди обобщающих критериев эффективности инновационной политики можно выделить два основных. С теоретической точки зрения, при проведении же инновационной политики «стоит довольствоваться критерием, в соответствии с которым прирост благосостояния от нововведения должен быть достаточным для потенциальной компенсации проигравшим и прибыль от инноваций для общества в целом позволяет согласиться на преобразования» [73, с. 179–180]. С практической точки зрения, можно «реагировать на реальные потребности бизнеса, которые проявляются в его желании брать на себя часть расходов на исследования» [44, с. 95].

2.3.3. Институты и инструменты инновационной политики

Инновационная политика занимает важное место в системе экономической политики различных стран¹⁰⁴. Каковы институты и инструменты инновационной политики? В целом инновационная политика опирается на те же институты, что и отраслевая (промышленная) политика. Инновационная политика может быть общей или селективной, т.е. содействовать усилению инновационной активности в целом или только в приоритетных отраслях. Выбор приоритетных направлений инновационного развития осуществляется институтами политической власти, а их экономическая оценка и осуществление является делом специальных организаций [40, с. 225].

Вначале рассмотрим инструменты (направления) инновационной политики.

Прежде всего, важнейшим инструментом стимулирования инновационной деятельности является конкурентная политика. Здесь общим тезисом является: инновации тем активнее, чем выше стимулы к ним, а стимулы прямо зависят от степени конкуренции на данном рынке¹⁰⁵. Однако в целом взаимосвязь антимонопольной и инновационной политики нелинейна. Например, Н.М. Розанова отмечает, что чрезмерно строгая антимонопольная политика по от-

ношению к владельцу интеллектуальной собственности (держателю патента) может вызвать отрицательный стимул к инновационным вложениям, и наоборот, слишком мягкая политика приведет к укреплению монопольной власти фирмы-инноватора и усилению рыночной концентрации [158, с. 108]. Далее вопросу конкурентной политики будет посвящен отдельный раздел.

Обычно в области стимулирования инновационной деятельности выделяют два основных фактора: «подтягивание спросом» – экономический стимул, исходящий от производства, и «технологическое подталкивание» – появление исходящих из сферы науки инноваций, открывающих новые технологические возможности и формирующие спрос¹⁰⁶. Более подробно среди инструментов инновационной политики выделяют:

активное участие государства в НИОКР [147, с. 41]; прямая поддержка через бюджет разработки и внедрения новых продуктов и технологий [44, с. 96]; финансирование фундаментальных исследований и НИОКР, реализованных в рамках государственных программ [134, с. 122–123];

¹⁰⁴ Так, исследователями приводятся данные по Германии, где государство «предоставляет малым предприятиям дотации, компенсирующие их затраты на наем персонала для НИОКР»; по Дании, где «за счет государства была создана брокерская сеть»; по Швеции, где «действует система стимулирования рабочих и служащих в инновационной деятельности самих предприятий» [147, с. 55–61]. В США государство «проводит политику *таргетирования* по отношению к наукоемким отраслям и производствам, поддерживает наукоемкие отрасли в части экспорта» [128, с. 75], при этом «приоритеты в сфере НИОКР находят отражение в бюджетных планах правительства» [170, с. 196]. В соответствии со среднесрочной программой развития России, научно-техническая и инновационная политика нацелена на «содействие созданию конкурентоспособной экономики, укрепление позиций страны на рынках высоких технологий. ... Перечень приоритетных направлений развития – 53 критические технологии в 9 областях научных исследований» [134, с. 122–123].

¹⁰⁵ Отмечается, что «главную роль для развития инноваций играет антимонопольное регулирование» [147, с. 41]; «основной движущей силой инноваций является конкуренция, отсутствие необоснованных льгот и привилегий» [147, с. 55–61].

косвенная поддержка через фискальные меры и налоговую политику [44, с. 96];

поддержка государством различных форм кооперации между бизнесом и наукой (научные парки, технопарки, инкубаторы бизнеса и другие формы венчурного предпринимательства) [147, с. 41]; внедрение новых технологий в рамках реализации инновационных программ развития предприятий;

инвестиции в систему образования [44, с. 96]; модернизации местных образовательной и научно-исследовательской баз, соответствующих потребностям ТНК и обновляемых предприятий [28, с. 20];

проведение внешнеэкономической стратегии, способствующей реализации инновационного развития [147, с. 41]; эффективная система стимулов для привлечения иностранных компаний [28, с. 20];

поддержка государством инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства [147, с. 41];

административное регулирование [44, с. 96];

поддержка критических элементов хозяйственной инфраструктуры [44, с. 96].

Важными сопутствующим условиями для реализации направлений инновационной политики, что отмечается практически всеми исследователями, являются:

во-первых, соответствие их принципам конкурентной политики, что означает конкурентный принцип выделения государственных средств и стимулирование субъектов к состязательности;

во-вторых, эффективная нормативно-правовая база инновационной деятельности, патентная политика;

в-третьих, ориентация на возможность практического внедрения инноваций;

в-четвертых, связь инновационной деятельности с системой образования и подготовки кадров.

Институты инновационной деятельности включают: разработ-

¹⁰⁶ А.В. Марков приводит данные, что в США «соотношение этих факторов составляет 3:1, т.е. в первую очередь стимулируется сфера деятельности, потенциально более инновационно активная» [114, с. 33].

чиков инноваций; потребителей инноваций (организации, вне-

дряющие инновации в своей повседневной деятельности); посредников (инновационные фонды, венчурные компании и др.). Государственные учреждения могут выполнять функции всех перечисленных участников инновационной деятельности – разрабатывать инновации в государственных институтах, внедрять их на государственных предприятиях, выполнять посреднические операции.

Важным вопросом является обоснование институтов, занимающихся формулировкой приоритетов инновационной деятельности. Обычно прогнозные и приоритетные оценки перспектив научно-технического развития осуществляются сетями научных центров. Кроме того, существуют и общегосударственные координирующие данную деятельность организации¹⁰⁷. Направления и институты инновационной политики Беларуси рассмотрены в следующем подразделе.

2.3.4. Инновационная политика в Республике Беларусь

Проблемы инновационной политики в Беларуси исследованы в работах В.Н. Шимова, Я.М. Александровича [180], Л.Н. Нехорошева [128; 129] А.В. Маркова [13; 114], Л.М. Недилько [125; 126; 116], Л.М. Крюкова [95; 96; 97], А.А. Слонимского [164; 165; 166], и других авторов (также см. пятитомник «Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы» [87; 88; 89; 90; 91]).

Инновационная политика является необходимой составляющей экономической политики в Республике Беларусь. Ее главной целью отмечается «создание экономико-правовых, финансовых, организационных и других условий, обеспечивающих ускоренную разработку и освоение новой конкурентоспособной продукции и современных экологически чистых, безопасных, ресурсосберегающих технологий и на их основе – структурную перестройку и развитие экономики страны» [153, с. 141]. Не обладая богатыми запасами природных ресурсов или дешевой рабочей силы, республика может стимулировать конкурентоспособность национальных отраслей лишь путем их технологического развития.

¹⁰⁷ Например, в США в 1993 г. был создан Национальный совет по науке и технологии, занимающийся разработкой национальной научно-технической стратегии [170, с. 198].

Очевидно современное технологическое отставание экономики Беларуси от уровня развитых стран. Данную проблему следует рассматривать с двух сторон: как проблему эффективности научно-исследовательской системы и как проблему внедрения результатов НИОКР.

С точки зрения научно-исследовательской системы, проблемы существуют как в сфере фундаментальных, так и в сфере прикладных НИР¹⁰⁸. Причинами технологического отставания Республики Беларусь отечественными исследователями признаются:

нерациональная структура фундаментальных исследований (в прошлом ориентированная в основном на оборонный комплекс и в таком состоянии невостребованная в современных условиях) [180, с. 25];

отсутствие эффективной, экономически обоснованной системы выделения приоритетов НИР, и их финансирования [124, с. 6];

неготовность многих предприятий к внедрению инноваций по трем основным причинам – нехватка финансов, недостаток стимулов, недостаточный потенциал для освоения инноваций [113, с. 107; 124, с. 6];

неэффективная система защиты интеллектуальной собственности.

В «Комплексном прогнозе научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы» отмечается, что в современной белорусской экономике уровень использования технологий крайне низок. Половина из них разработана еще до 1985 г. 80% относятся к традиционным технологиям и соответствуют 3–4 технологическому укладам. Период использования технологий в производстве равен 20–30 лет. Изношенность основных фондов в промышленности составляет 80% [91, с. 20]. Приводится критерий разрушения национального научно-технического потенциала – «если наукоемкость ВВП страны в течение 5–7 лет стабильно не превышает 0,3–1% в год, и в результате этого доля лиц с высшим

¹⁰⁸ В целом отмечается, что в современности белорусская наука «еще не в состоянии эффективно выполнять свою главную функцию – обеспечить устойчивое экономическое и социальное развитие, т.е. обеспечить конкурентоспособность продукции белорусских товаропроизводителей и высокий уровень образования населения» [124, с. 5].

естественнонаучным и инженерно-техническим образованием в общем числе занятых снижается на 2–4% в год» [87, с. 40]. При наукоёмкости же ВВП как минимум в 1,5–2%, «с лагом в 5–7 лет можно ожидать положительного эффекта: увеличения численности лиц с высшим естественнонаучным и инженерно-техническим образованием на 4–6% в год, стабилизации производства, появления тенденций к увеличению темпов экономического роста» [87, с. 40]¹⁰⁹. Таким образом, проведение политики, направленной на усиление инновационной активности, ускорение НТП, признается для нашей страны актуальным.

Исследование белорусского законодательства в отношении инновационной политики проведено О.К. Мельниковой и Л.М. Нездилько [116]. Начальным этапом проведения инновационной политики в Беларуси явился Указ Президента Республики Беларусь № 244 от 08.07.1996 г. «О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях». Правительством страны составлен «Перечень приоритетных направлений создания и развития новых и высоких технологий, перспективных производств, основанных на таких технологиях, на 1997–2010 годы», государственными органами разработаны соответствующие критерии оценки технологий. Законодательством Беларуси были предусмотрены налоговые и таможенные льготы для высокотехнологичных производств. Исследователи приводят данные [116, с. 22], что за время действия данного указа в Реестр высокотехнологичных производств и предприятий на начало 2005 г. включено 130 предприятий и производств. Согласно Инвестиционному кодексу 2001 г., приоритетными объектами государственной поддержки признаются производства, основанные на новых и высоких технологиях. Нормативно-правовыми актами страны предусмотрены льготы по НДС и таможенным платежам при ввозе технологического оборудования для высокотехнологичных производств; организации, осуществляющие научную дея-

¹⁰⁹ А.В. Марков указывает, что для государств, избравших в качестве приоритетного инновационный путь развития, пороговое значение наукоёмкости ВВП с точки зрения экономической и научно-технической безопасности составляет 2% [114, с. 31].

тельность, освобождены от уплаты налогов на прибыль, НДС, чрезвычайного налога, обязательных отчислений в государственный фонд содействия занятости, республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, в дорожные, а также в местные целевые бюджетные фонды¹¹⁰.

Каковы основные направления развития инновационной политики в Беларуси? Как указывалось ранее, важной проблемой является выбор между формированием национальных инновационных систем, и развитием на основе собственных разработок, либо заимствованием иностранных технологий. Впрочем, возможно и комбинирование обоих подходов. Так, С.М. Дедков, В.К. Щербин [54, с. 42–44] отмечают, что в процессе формирования существующего инновационного потенциала Республики Беларусь использовались элементы различных инновационных стратегий – наращивания (собственные разработки), заимствования (развитие чужих технологий) и переноса (копирование чужих технологий). Пропорции каждой стратегии авторы определяют на основе доли в определяющих технологиях соответственно технология, разработанных в Беларуси, в СССР и за рубежом¹¹¹. Авторы отмечают целесообразность использования в первую очередь стратегии «наращивания», так как именно она позволяет развивать отечественную фундаментальную и прикладную науку. Прочие же стратегии приведут к де-

¹¹⁰ Анализируя результаты мероприятий государственной поддержки инвестиционных проектов в высокотехнологичных отраслях, исследователи отмечают, что «преобладающими являются продуктовые инновации, которые при благоприятных условиях могут обеспечить в перспективе смену технологических укладов, однако на данном этапе к значительным изменениям технологии производства новых видов продукции не приведут; проекты в основном ориентированы на активную рыночную стратегию с выходом на внешние рынки, увеличение объемов экспорта; проекты ориентированы на приобретение нового оборудования для реализации стратегии перехода к технологиям новых укладов, однако преобладают улучшающие, а не базовые технологии; инновационный спрос удовлетворяется главным образом за счет импортного, а не отечественного оборудования или результатов отраслевого сектора науки» [116, с. 26].

градации научно-технического потенциала страны.

Второй важной проблемой инновационной политики является формирование системы приоритетов развития. Л.М. Недилько [126, с. 15–16] указывает, что приоритеты научно-технического развития Беларуси, в отсутствие собственных значительных сырьевых ресурсов, должны быть связаны, во-первых, с отраслями, где высок удельный вес нематериального капитала (информационные технологии и программные продукты); во-вторых, с отраслями по производству лекарственных препаратов; в-третьих, с отраслями использующими интенсивные технологии для производства сельскохозяйственной продукции. Л.М. Крюков [96, с. 71] отмечает, что важной методологической позицией при построении национальной инновационной системы является селективный принцип формирования инновационной политики, т.е. выработка ее приоритетов. Приоритетные технологии стран «большой семерки», ЕС, Китая, России мало чем отличаются. Приоритеты НИС Беларуси должны находиться в этих рамках с учетом возможностей национальной экономики¹¹².

А.А. Слонимский приводит рекомендации для определения приоритетов научно-технологического и инновационного развития и указывает, что определение диапазона приоритетных направлений в значительной мере носит политический характер и осуществляется органами власти; при этом оценка приоритетов должна выполняться «силами государственной экспертизы, экспертно-

¹¹¹ «С определенной долей условности можно считать, что в разработке определяющих технологий, используемых в настоящее время в Беларуси, удельный вес стратегии «наращивания» составляет 38% (доля технологий, разработанных в Беларуси), стратегии «заимствования» – 49,5% (доля технологий, разработанных в СССР), стратегии «переноса» – 12,5% (доля технологий, разработанных за рубежом).

¹¹² Автор отмечает [95, с. 19], что «ряд стран с переходной экономикой ЦВЕ и СНГ выделяют такие приоритеты: приглашение транснациональных корпораций (6 технологический уклад); приобретение лицензий (5 уклад); кооперация в СНГ, с Российской Федерации (4–5 уклады); развитие собственных научных школ, получивших признание в мире (5–6 уклады); модернизация технологий и технических систем (4–5 уклады)».

аналитическими службами при органах государственной власти, специализированными научно-исследовательскими организациями; реализация приоритетов осуществляется путем формирования и исполнения научно-технических и инновационных программ, научных частей государственных отраслевых и межотраслевых программ, государственных заказов и др.» [164, с. 9–10].

В соответствии с «Комплексным прогнозом научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы», в качестве приоритетных направлений научно-технической деятельности государства выделяются «формирующие системное поступательное развитие республики, обеспечивающие ее технологическую безопасность, создающие условия для научно-технического прогресса и экономического роста в отраслях народного хозяйства, создающие задел для внедрения в производство новых и высоких технологий» [91, с. 107]. Определен перечень приоритетных направлений научно-технических разработок по отраслям экономики. Следует отметить, что данный перечень страдает одним существенным недостатком – он слишком широк и его комплексное выполнение не под силу ресурсным возможностям такой малой страны, как Беларусь.

В целом, определенный перечень приоритетов научно-технического развития Беларуси существует. Однако важен не перечень приоритетов, а эффективная система их выделения и реализации¹¹³. На современном этапе важнейшим инструментом реализации приоритетов развития являются соответствующие целевые программы. Л.М. Недилько [125, с. 89] исследовал опыт функционирования государственных научно-технических программ в Беларуси и показал жизнеспособность и эффективность данных программ как инструмента реализации приоритетных задач страны.

¹¹³ Так, исследователями. [54, с. 46–48] отмечается, что «четкий и однозначный способ взаимной увязки научных приоритетов различных уровней и соответствующих им программ, в Республике Беларусь до сего дня все еще не выработан». Авторы предлагают создать Центр стратегического планирования научно-технического развития, что поможет успешному определению и обоснованию используемых государством инновационных стратегий.

Третьей проблемой инновационной политики является формирование соответствующей институциональной системы. В соответствии с той классификацией институтов инновационной деятельности, которая приведена в предыдущем подразделе, рассмотрим данные институты применительно к Беларуси. Во-первых, необходимо наличие разработчиков инновационного продукта. По данному направлению страна обеспечена относительно неплохо – страна имеет достаточно большое количество как научных работников, так и научно-исследовательских учреждений, даже по сравнению с развитыми странами. Другой вопрос, рациональна ли существующая структура институтов, в том числе и по тематической направленности исследований – недостатки в этом направлении уже отмечались выше. Кроме того, важен вопрос и государственного финансирования системы исследований¹¹⁴.

Во-вторых, проблемой для Беларуси является внедрение готовых разработок (что также отмечалось выше). Производители не имеют, с одной стороны, достаточных сил и средств, а с другой стороны – достаточных стимулов для внедрения нововведений. В.Ф. Иванов и Э.Д. Мееровская [74, с. 13–14] приводят результаты анализа препятствующих инновациям экономических факторов: 91,7% предприятий промышленности признали основными недостаток собственных денежных средств, 79,1% – недостаток финансовой помощи со стороны государства, 64,7% – низкий платежеспособный спрос на новые продукты. Среди производственных факторов 59,4% предприятий назвали низкий инновационный потенциал, треть предприятий – недостаток квалифицированного персонала, информации о новых технологиях и рынках, возможно-

¹¹⁴ Так, А.В. Марков указывает, что для Беларуси приоритетным следует признать не принцип «комплементарности» (приоритет имеют работы, направленные на заполнение пробелов в технологическом развитии страны), не принцип «поддержки предконкурентных исследований и разработок» (государство субсидирует только создание общедоступного научно-технического продукта, не нарушая при этом сложившееся на рынке равновесие), а принцип «корреляционной целесообразности», когда государство финансирует только те исследования, результаты которых могут быть реально востребованы ее народным хозяйством, либо способны создать в нем в перспективе новые высокотехнологичные производства [114, с. 35].

сти кооперирования. Среди других причин основными (41–47%) были названы недостаточность регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность нормативных документов и неразвитость инновационной инфраструктуры.

В-третьих, и это самый острый для Беларуси вопрос – развитость системы посредников при доведении инноваций от производителя к потребителю. На современном этапе данную систему еще предстоит создать, необходимость чего признают практически все исследователи. Важным элементом данной системы, кроме прочего, является наличие общего координатора инновационной деятельности в стране¹¹⁵. Далее, в аспекте посреднической деятельности необходимы учреждения, решающие информационную проблему – т.е. сбор, обработку и доведение до заинтересованных субъектов маркетинговой, научно-технической и т.д. информации. Также отмечается значимость политических инструментов для стимулирования процесса технологического развития – лицензирование импорта, контроль за ценами, распределение инвалюты, инвестиционные субсидии и дотации, протекционистские тарифы и квоты, освобождение от налогов импортных полуфабрикатов и средств производства [87, с. 99–100].

Каковы должны быть индикаторы государственных усилий в сфере инновационной политики? Предлагается, например: повышение наукоемкости ВВП до 3%, доли высокотехнологичных производств 5 и 6 укладов до 20–25%; снижение уровня ресурсоемкости на 10–8%, в т.ч. материалоемкости на 10–24%, энергоемкости на 20–50%; ускорение роста валютных поступлений в 1,6–2,3 раза; снижение ущерба от загрязнения окружающей среды в 1,5–2,5 раза [89, с. 39]. Расходную часть белорусского бюджета по статье «наука и научное обслуживание предлагают увеличить до 4% и придать ей приоритетный характер [114, с. 32–33]. Вместе с тем, признается, что увеличение финансирования исследовательских разработок

¹¹⁵ Так, в «Комплексном прогнозе научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы» признается необходимым наличие ведущих научно-технических институтов и (или) Национального совета по вопросам науки и техники, созданных для выработки технологической политики и руководства национальными усилиями в области НТП [87, с. 99–100].

более 3% уровня наукоёмкости ВВП не является экономически целесообразным, и после достижения указанного уровня следует развивать науку по пути повышения эффективности использования имеющихся ресурсов [87, с. 115]. Отметим, что в развитых странах значение наукоёмкости ВВП составляет 2–3%, а ЕС рекомендует своим странам-участницам финансирование НИОКР на уровне 2,5% [50, с. 82].

Инновационная политика на современном этапе является важнейшим инструментом экономического развития страны. В узком смысле инновации сводятся к научно-техническому прогрессу, в широком смысле под определение инноваций могут подпадать все изменения в функционировании общества – совершенствование институтов, процедур принятия решений, новые мероприятия в сфере государственного регулирования и т.д. Налицо двойственный характер инновационного процесса. С одной стороны, фактором повышения благосостояния наций является научно-технический прогресс, который поэтому целесообразно стимулировать. С другой стороны, технологические нововведения требуют перманентных изменений во всех сферах социальной активности с целью наилучшего приспособления к новым технологиям.

Инновационная политика является важным элементом структурной и отраслевой политики, так как почти неизбежно предполагает структурные изменения в экономике, возникающие при внедрении достижений НТП.

Инновационная политика в условиях современной Беларуси предполагает необходимость использования смешанной стратегии научно-технического развития. С одной стороны, необходимо развивать собственную инновационную систему, способную разрабатывать и внедрять эффективные технологические разработки. С другой стороны, невозможность осуществления инновационной деятельности по всем отраслям науки и производства предполагает необходимость заимствования импортных технологий, часть которых может далее развиваться усилиями отечественных институтов.

В отраслевом аспекте большинство исследователей склоняются к необходимости развития наукоёмких, высокотехнологичных отраслей национальной экономики или, учитывая несовершенство

формального отраслевого деления, высокотехнологического сектора экономики в целом, включая и отдельные сегменты традиционных отраслей. Как уже отмечалось ранее, представляется более обоснованной именно вторая концепция технологического развития – не обязательно стремиться к производству и экспорту продукции определенных отраслей «новой» экономики, но целесообразно расширять использование прогрессивных технологий во всех отраслях, включая производство традиционных товаров.

Институциональное и инструментальное же оформление инновационной политики должно быть скоординировано с учетом проведения мероприятий структурной политики в целом.

2.4. Инвестиционная политика.

Инвестиции являются важнейшим источником экономического роста¹¹⁶. Соответственно, государственные усилия по стимулированию инвестиционной деятельности являются важными инструментами достижения целей отраслевой (промышленной) политики. Значимость взаимосвязи инвестиционной политики и структурных изменений в экономике прослеживается подтверждается расчетами российских исследователей, которые указывают, что чувствительность реакции инвестиций на монетарные инструменты регулирования (уровень инфляции, процентной ставки, уровень налоговой нагрузки и др.) существенно ниже реакции на структурные факторы роста [31, с. 9]. Другими словами, важным средством стимулирования инвестиционной деятельности является структурная и отраслевая политика.

Инвестиционная политика – это «составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде

¹¹⁶ Так, в условиях Беларуси величина мультипликатора инвестиций в конце XX века «колебалась в пределах 2,8–7, что свидетельствует о высокой чувствительности ВВП к изменению объема вложений. Значения акселератора (от 0,3 до 0,7) позволяют оценить макроэкономическую зависимость между инвестиционными расходами и потреблением» [149, с. 9].

установления структуры и масштабов инвестиций, определения направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня» [26, с. 259]; это «система хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления капиталовложений, обеспечивающих рост и обновление основных фондов» [210, с. 98]; это «система мер и действий по реализации соответствующей инвестиционной стратегии» как «программы долговременных вложений, направленных на достижение коренных изменений в соответствии с целевыми установками» [45, с. 291]; это «система мероприятий по оптимальному размещению инвестиций с целью достижения желаемой доходности, обеспечения безопасности и ликвидности инвестиций» [128, с. 169]. Также *инвестиционную политику* определяют как «систему мер, направленных на преодоление инвестиционного кризиса», который представляет собой «состояние экономики, которое характеризуется устойчивой тенденцией снижения эффективности от инвестиций в реальный сектор» [148, с. 181].

Некоторые авторы выделяют понятие *структурно-ориентированной инвестиционной политики* как политики, «нацеленной на переход к накоплению наукоемкого основного капитала» [146, с. 27–40]. Отмечается, что данная политика может осуществляться на основе определения приоритетов развития секторов и отраслей экономики и содействия их развитию.

Взаимосвязь инновационной и инвестиционной деятельности может выражаться показателем *инвестиционно-инновационной активности* как «отношения затрат на НИОКР к капитальным вложениям» [128, с. 170].

В соответствии с «Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.», инвестиционная политика Республики Беларусь состоит «как в привлечении инвестиций и направлении их на реализацию приоритетов социально-экономического развития и решение экологических проблем в стране, так и в экспорте капитала на основе использования конкурентных преимуществ других стран, в создании концессий, ТНК, ФПГ и других кластерных и корпоративных структур» [69, с. 15].

Инвестиционная политика по своим целям и задачам коррелирует с отраслевой политикой, являясь инструментом последней. Так, в зависимости от того, осуществляет ли государство горизонтальную отраслевую политику, направленную на стимулирование всех отраслей национальной экономики, или придерживается стратегии вертикальной политики, выбирая приоритетные отрасли, можно разделить также общую и селективную инвестиционную политику. В случае общей политики главным является стимулирование инвестиционной активности без учета направлений инвестирования. В случае селективной политики важным является определение приоритетных отраслей.

Необходимость селективной инвестиционной политики отмечается многими исследователями, особенно применительно к технологически отстающим трансформационным экономикам¹¹⁷.

Выбор между общей и селективной инвестиционной политикой может рассматриваться и в аспекте вхождения экономики страны в глобальную систему мирохозяйственных связей. Например, Е.Н. Петрушкевич [143, с. 16] отмечает, что инвестиционная стратегия Беларуси при интеграции в международную среду может иметь четыре основных варианта: «наступательная секторальная» стратегия, предполагающая государственное стимулирование инвестиций, в т.ч. иностранных, в определенные отрасли экономики; «наступательная общеэкономическая», предполагающая стимулирование иностранных инвестиций во все сферы экономики; «протекционистская секторальная», предполагающая защиту от иностранных инвестиций некоторых стратегических отраслей; «протекционистская общеэкономическая» стратегия как политика ограничения ввоза и вывоза капитала.

Какие приоритеты инвестиционной политики могут выделять-

¹¹⁷ «В стратегии инвестиционной деятельности важную роль играют научно обоснованное определение приоритетных направлений инвестирования, их соответствие государственным интересам, целям быстрого преодоления экономического кризиса и достижения стабилизации и роста народного хозяйства» [107, с. 7]; «модель инвестиционной политики в рамках успешных попыток радикальной реформы технологически отсталой экономики включает правильный выбор приоритетных направлений с упором на обрабатывающую промышленность» [153, с. 130].

ся? Можно выделить некие общие целесообразные направления деятельности, например совершенствование структуры общественного производства и ускорение темпов его развития; сбалансированность и эффективность экономики; получение наибольшего прироста продукции и национального дохода на единицу затрат [210, с. 98]. Более же конкретные приоритеты зависят от существующих условий национальной экономики. Например, в соответствии с «Основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г.» называются следующие приоритетные направления инвестиционной политики: реконструкция производств с высокими наукоемкими и ресурсосберегающими технологиями; повышение качества и конкурентоспособности стройматериалов; увеличение производства продуктов питания; разработка и внедрение современных технологий хранения, транспортировки, переработки и упаковки пищевой продукции; создание новых производств по выпуску отечественных медикаментов; создание современных транспортных коммуникаций и сетей связи [203, с. 141; 137].

Специфика инвестиционной политики в Республике Беларусь должна учитывать, во-первых, малый размер экономики и ее значительную степень открытости мировому рынку, а во-вторых, высокую степень изношенности основных капитальных средств и их технологическое отставание от передовых образцов. Специфика инвестиционной политики в малых странах заключается в «особом внимании к развитию экспортного сектора обрабатывающей промышленности и в ограничении круга производственных приоритетов небольшим числом продуктовых комплексов» [153, с. 131].

Возможности определения приоритетных отраслей для стимулирования инвестиций могут исследоваться либо в общем контексте выявления приоритетных для развития в стране отраслей (с точки зрения их конкурентоспособности на мировом рынке, создания положительных внешних эффектов и т.д.), либо в рамках исключительно анализа инвестиционной деятельности. Во втором случае В.И. Поплыко [149, с. 11] предлагается, например, оценка баланса между инвестиционной активностью и привлекательностью отраслей¹¹⁸. Также возможна разработка системы отраслевых и секторальных приоритетов для прямых иностранных инвестиций с точки зрения теории жизненного цикла товаров, на основе ран-

жирования отраслей исходя из степени их конкурентоспособности и потребности для них прямых иностранных инвестиций. П. Фишер [195, с. 91] предлагает определять отраслевые приоритеты в соответствии с удельным весом отраслей в национальной экономике, определяемом долями добавленной стоимости и занятости, а также долей мирового экспорта¹¹⁹.

Определив приоритеты инвестиционной политики, необходимо сформулировать возможные инструменты ее реализации. Применение тех или иных инструментов зависит задач политики. Так, проведение общей, горизонтальной политики, не предполагающей выделения приоритетных отраслей, может сочетаться со стимулированием общей инвестиционной активности. Это может достигаться, прежде всего, при общем улучшении инвестиционного климата в стране, проведении соответствующей макроэкономической политики. В качестве специальных инструментов можно выделить прогрессивную амортизационную политику, налоговое льготирование по средствам, направляемым на инвестиционные цели, и т.д. Проведение селективной отраслевой политики предполагает и соответствующие инструменты инвестиционной политики. Прежде всего, к ним можно отнести государственные инвестиции – как в рамках государственных предприятий и предприятий с долей государственной собственности, так и инвестиции в инфраструктуру хозяйственной деятельности в определенных отраслях. Кроме государственных инвестиций, возможно проведение централизо-

¹¹⁸ По такой методике в условиях Беларуси «сбалансированные отрасли – машиностроение и металлообработка, промышленность строительных материалов, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, легкая промышленность. Недофинансируемые отрасли – электроэнергетика, топливная, химическая и нефтехимическая. «Избыточные» отрасли – черная металлургия, пищевая промышленность» [149, с. 11].

¹¹⁹ Принцип состоит в приоритетном направлении инвестиций в отрасли, имеющие хорошие перспективы для развития, но на современном этапе проигрывающие более сильным иностранным конкурентам. Значимость отрасли автор предлагает устанавливать исходя из критериев: доля в валовой добавленной стоимости в отрасли; доля в занятости в отрасли; доля на отечественном рынке; потенциал роста в стране и позднее в мировом масштабе через экспорт.

ванных инвестиционных конкурсов, где наилучшие инвестиционные проекты получают государственную поддержку в виде кредитов или гарантий. Кроме указанных, к прямым инструментам инвестиционной политики также можно отнести установление механизма государственного контроля и временных ограничений некоторых видов деятельности, например, контроль за ценами и доходами, элементами производственных затрат, за международным движением капитала и т.д. К косвенным инструментам можно отнести налоговые и иные льготы в приоритетных отраслях.

Какие мероприятия инвестиционной политики целесообразны с точки зрения экономического развития Республики Беларусь? Отечественными авторами предлагаются меры:

разработка и утверждение перечня отраслей, в которых инвестиции будут поощряться, разрешаться, ограничиваться и запрещаться [149, с. 14–15];

направление инвестиционных ресурсов на выполнение приоритетных общегосударственных и региональных программ, создание высокотехнологичных и конкурентоспособных производств [107, с. 8–9]; формулировка инвестиционных приоритетов для секторов, отраслей, предприятий, которые могут стать локомотивами экономики страны [149, с. 14–15]; определение оптимального варианта производственной специализации и осуществление мер по достижению высокого технологического уровня в выбранной отрасли и смежных производствах [111, с. 41–42]; внедрение секторных программ реструктуризации и модернизации [80, с. 158];

разработка системы правовых актов, направленных на защиту прав инвесторов [149, с. 14–15]; использование механизма санации и банкротства предприятий для усиления роли собственников и повышения ответственности менеджмента [53, с. 159–160];

предоставление государством гарантий на возврат части заемных средств, участие государства в кредитовании окупаемых проектов на основе разделения риска с инвестором [53, с. 159–160]; создание механизма, обеспечивающего гарантированный возврат вложенных средств по их реальной стоимости [53, с. 159–160];

увеличение доли расходов госбюджета на финансирование капиталовложений в форме прямых субсидий, льготных кредитов или налоговых и других льгот [203, с. 92]; государственная поддержка на основе бюджетного финансирования валютоокупаемых

инвестиционных проектов [180, с. 316–317]; льготы для инвесторов, страхование, микрокредитование отдельных проектов [149, с. 14–15];

проведение мониторинга инвестиционного климата [149, с. 14–15];

формирование государственных и независимых органов, регулирующих и стимулирующих инвестиционную деятельность в стране [149, с. 14–15]; создание Инвестиционного банка реконструкции и развития как координационный центр деятельности всех посредников рынка капиталов [107, с. 8–9];

привлечение к активной инвестиционной деятельности субъектов различных форм собственности и хозяйствования [107, с. 8–9]; развитие финансово-промышленных групп [180, с. 316–317];

внедрение индикативного планирования, улучшение формирования амортизационного фонда как источника капиталовложений [107, с. 8–9];

активизация деятельности свободных экономических зон как территорий приоритетного развития [107, с. 8–9];

расширение привлечения иностранных инвестиций [107, с. 8–9; 203, с. 92];

радикальные изменения фактического использования амортизации, увеличение доли амортизации как источника капиталовложений [53, с. 159–160];

совершенствование методики привлечения в инвестиционную сферу сбережений населения, развитие системы паевых инвестиционных фондов [53, с. 159–160]; субсидирование ставок ссудного процента, введение обязательных норм сбережений, законодательное принуждение кредитных и сберегательных учреждений к снижению кредитования потребителей и увеличению его в предпринимательской сфере [203, с. 92];

развитие форм стимулирования рынка ценных бумаг, формирование инвестиционных средств при приватизации и расширении действующих предприятий [53, с. 159–160].

Важным моментом инвестиционной политики является политика привлечения иностранного капитала. Как было показано ранее, с точки зрения экономического развития неэффективной является привлечение заемных средств и зарубежной финансовой помощи; относительно значимым является лишь привлечение прямых

иностранных инвестиций. При этом отмечается снижение значимости для иностранных инвесторов традиционных факторов привлечения средств (избыточные природные ресурсы, дешевая неквалифицированная рабочая сила и т.д.). Все более важным становится участие страны в международной системе разделения труда и конкурентоспособность ее на основе факторов высокого порядка (эффективных технологий, институтов и т.д.) [143, с. 19]. Данную тенденцию необходимо учитывать при разработке политики стимулирования прямых иностранных инвестиций.

Как уже отмечалось, можно стимулировать инвестирование средств во все сферы экономики, а можно концентрировать усилия на развитии определенных отраслей. Это относится и к политике привлечения иностранных инвестиций. Во втором случае необходимо определить приоритетные отрасли, а затем разрабатывать мероприятия по стимулированию инвестиционного процесса. При определении приоритетных отраслей важно учитывать взаимосвязи внутри кластеров сопряженных отраслей, стремиться к комплексному развитию целых секторов экономики.

Кроме стимулирования, некоторые авторы отмечают необходимость предусмотреть и ограничения иностранных инвестиций, если они могут привести к монополизации отдельных отраслей, препятствуют укреплению конкурентоспособности отечественного производства, ведут к безработице и т.д. [131, с. 71]. Однако зачастую подобные утверждения противоречивы – с одной стороны, иностранные инвестиции в высокотехнологичные отрасли признаются более благоприятными для страны, нежели инвестиции в сырьевые отрасли. С другой стороны, существуют опасения относительно приобретения иностранными инвесторами отечественных наукоемких предприятий и технологий, и перевод их инновационного потенциала за границу¹²⁰.

В современных условиях Беларуси роль иностранных инвестиций невелика, и отсутствие благоприятных перспектив в данной сфере предусматривается и официальными программами развития экономики. Так, в соответствии с «Основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г.» [137], основным источником финансирования капложений предполагаются средства предприятий и кредиты банков.

Внешнее финансирование, в первую очередь ПИИ, предполагается довести до 10% от общего объема инвестиций.

Инвестиционная политика является важным инструментом структурной (отраслевой) политики, так как экономическое развитие невозможно без осуществления инвестиций в создание новых и модернизацию старых отраслей и производств.

Для целей экономического развития имеют значение прежде всего общее стимулирование инвестиционной активности в стране. Более спорной является целесообразность государственного воздействия на структуру и направления инвестиций. Критичным здесь является вопрос о выборе приоритетных секторов и отраслей экономики, в которых инвестиции будут стимулироваться государством. Признавая, что в условиях развитой рыночной экономики государство будет менее эффективным в определении приоритетов, нежели рынок, в некоторых аспектах государственные усилия незаменимы – когда принимаются инвестиционные решения по обеспечению страны общественными благами, когда решается проблема регулирования экстерналий и когда информация, на основе которой частные субъекты принимают инвестиционные решения, несовершенна. Кроме того, в условиях Республики Беларусь, где степень развития рыночных сил недостаточна, государственная инвестиционная политика имеет большое значение.

В качестве приоритетных отраслей для стимулирования инвестиций можно выделить прежде всего отрасли, создающие положительные внешние эффекты для всей экономики, а именно, наукоемкие и инфраструктурные отрасли. При высокой степени открытости экономики важным приоритетом являются отрасли и предприятия, тесно вовлеченные в систему мирохозяйственных связей и при этом имеющие высокий уровень добавленной стоимо-

¹²⁰ Отмечается, что нужно «стимулировать зарубежные инвестиции в те отрасли экономики, которые не могут стать объектом экспорта из страны технологий; отрасли, которые значительно отстают в своем развитии от мирового уровня», желательно направлять иностранные инвестиции на создание новых предприятий, а не на покупку существующих [131, с. 71].

сти. В условиях недостаточной обеспеченности страны природными ресурсами еще одним приоритетом могут стать ресурсосберегающие отрасли.

Обоснованный выбор структурных приоритетов развития экономики и использование эффективных инструментов инвестиционной политики являются важным элементом общей экономической политики страны.

2.5. Конкурентная политика.

Политика в отношении конкуренции связана с обеспечением эффективного использования экономических ресурсов на основе государственного регулирования проявлений монополизма. Целью данной политики признается достижение «оптимальной действенности рынка, а более конкретно: предложения изделий с наименьшими издержками, «справедливых» цен и прибылей, технического прогресса и улучшения качества продукции» [151, с. 961].

Как отмечалось ранее, конкурентная политика, осуществляемая в рамках отраслевой политики, имеет двоякую природу – необходимо учитывать целесообразность как конкуренции, так и кооперации, как антимонопольной, так и корпоративной политики.

Выделение конкуренции как положительного фактора развития экономики является распространенным тезисом¹²¹. Однако не все мнения по поводу конкуренции так однозначны. Так, например, в современной российской научной литературе (см. С. Авдашева, А. Шаститко, [1, с. 18]) высказываются две противоположные точки зрения относительно взаимосвязи промышленной и антимонопольной политики. С одной стороны, промышленная политика признается необходимой как фактор ускорения темпов экономического роста, при этом антимонопольная политика выполняет в современной российской экономике деструктивную роль, создавая ненужные ограничения. С другой стороны, считается, что антимонопольная политика необходима для выравнивания условий конкуренции и создания стимулов для инвестиций, а промышленная политика, напротив, предоставляет отдельным рыночным субъектам допол-

нительные преимущества по сравнению с их конкурентами, тем самым лишая их заинтересованности эффективной деятельности.

На наш взгляд, имеет под собой основание точка зрения, согласно которой конкуренция должна быть не слишком слабой, но и не слишком сильной [147, с. 56]. Все больше в последнее время уделяется внимания не только конкуренции между экономическими субъектами, но и кооперации между ними. В качестве понятия, характеризующего новые формы взаимодействия предприятий в современной экономике некоторые исследователи вводят термин *co-opetition* (неологизм, состоящий из терминов «кооперация» и «конкуренция») [211, с. 38]. При этом подразумевается наличие самостоятельных действующих лиц, функционирующих в пределах определенных рамочных отношений. Аналогичной точки зрения придерживается М. Бест [18], который отмечает, что «сильная отрасль зависит от конкуренции с кооперацией»¹²². Не следует пытаться переделать реальный мир в соответствии с абстрактной теорией, и очень жесткая антимонопольная политика может приходиться в противоречие с отраслевой, если последняя основывается на идее (также не вполне очевидной и доказанной), что государствен-

¹²¹ «Наиболее весомым фактором структурных преобразований в условиях либерализации внутреннего национального рынка является антимонопольная политика государства, которое при помощи ценовых факторов обеспечивает распределение прибылей между отраслями и предприятиями» [16, с. 32]; «конкуренция, отсутствие необоснованных льгот и привилегий, является основной движущей силой инноваций» [147, с. 55]; «основная линия национальной модели экономических реформ – это формирование организованных конкурентных рынков» [155, с. 85]; «конкуренция (или эффективное регулирование) в инфраструктурных отраслях является ключевым фактором успешной промышленной политики в целом» [313, с. 131–157; 1, с. 23].

¹²² Данный автор указывает, что задача отраслевой и антимонопольной политики – это «не установление идеала, как это определяется неоклассической теорией совершенной конкуренции, но управление парадоксом: кооперация может обеспечить обязательства по долгосрочному развитию инфраструктуры отрасли; конкуренция приводит к тому, что предприятия остаются инновационными и отвечают на новые вызовы и возможности внешней среды» [18, с. 31].

ное планирование может обеспечить аллокативную эффективность там, где рынок не работает. Идея отраслевой стратегии подразумевает, что стратегии отдельных фирм в рамках отрасли взаимозависимы¹²³.

Многими авторами признается, что реализация целей конкурентной политики может и способствовать, и препятствовать достижению целей отраслевой (промышленной) политики. Так, например, к положительным проявлениям антимонопольной политики с точки зрения целей отраслевой политики относят реструктуризацию и государственное регулирование естественных монополий [1, с. 23]. Существует и обратная положительная взаимосвязь – например, политика развития наукоемких отраслей может иметь положительным внешним эффектом общий научно-технический прогресс в экономике, зачастую приводящий к снижению барьеров входа во многих отраслях. Отраслевая политика может вступать в конфликт с конкурентной политикой прежде всего тогда, когда имеет место рентоориентированное поведение субъектов, претендующих на поддержку в рамках отраслевой политики. Однако и конкурентная политика может осуществляться неадекватными методами и препятствовать экономическому росту.

Разумный баланс между конкуренцией и кооперацией, как внутри отрасли, так и в межотраслевом разрезе, на наш взгляд, является правильной идеей. Кроме того, еще одним аспектом конкурентной политики является взаимодействие национальных производителей с иностранными конкурентами. Большинство политических деятелей, и многие экономисты, ратующие за усиление конкуренции на внутреннем рынке, не так принципиальны в отстаивании требований конкуренции, когда речь идет о конкуренции «своих» и «чужих» компаний. На наш взгляд, данную проблему необходимо решать, исходя из следующих принципов. Государство должно стимулировать конкуренцию на внутреннем рынке, но может поддерживать амбиции своих производителей в плане завоева-

¹²³ «Цель отраслевой стратегии – договориться о форме, которую примет конкуренция, чтобы обеспечить долгосрочное развитие отрасли. Задача состоит в создании правильного соотношения конкуренции и кооперации, соотношения, которое будет непрерывно изменяться» [18, с. 235].

ния рыночных позиций на внешнем рынке. Кроме того, можно пойти и на отсутствие внутренней конкуренции по товару, основным рынком сбыта для которого является внешний. Даже если общество и понесет определенные потери в благосостоянии за счет монополизма данного национального предприятия на внутреннем рынке, оно может получить более чем пропорциональную компенсацию за счет монопольной власти этого предприятия на внешнем рынке. Это тем более приемлемо, чем острее идет борьба на мировых рынках между крупными корпорациями, стремящимися завоевать наиболее выгодные позиции.

Ситуация с монополизмом и конкурентной политикой в Республике Беларусь является специфичной. Истоки отечественного монополизма лежат в структуре хозяйствования бывшего СССР, когда конкуренция считалась ненужным дублированием, а централизация и укрупнение производства обосновывалось положительным эффектом масштаба. Вследствие этого уровень монополизации экономики, т.е. количество предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке, в Беларуси довольно высок. Однако это не классические монополии. Рыночная сила монополиста характеризуется наличием власти над ценами, существованием барьеров для входа в отрасль в результате монопольного доступа к источникам сырья и специфическим технологиям, наличия патентов и лицензий, значительными финансовыми ресурсами для борьбы с потенциальными конкурентами и т.д. Однако предприятия, занимающие доминирующее положение на рынках Беларуси, в большинстве своем не обладают перечисленными выше характеристиками. Во-первых, монополизм многих предприятий не является естественным – они занимают доминирующее положение на рынке лишь вследствие того, что были созданы как крупные предприятия в советские времена и, вероятно, в условиях рынка монополистами бы не стали. Во-вторых, значительное количество крупных предприятий не показывают высокой эффективности хозяйственной деятельности. Устаревшие технологии, высокая степень износа оборудования, отсутствие финансовых средств для дальнейшего развития – все это не позволяет сделать вывод о том, что данные предприятия сумеют сохранить за собой доминирующее положение на рынке без государственного содействия. Таким образом попытки проведения «классической», по западному об-

разцу, антимонопольной политики в Беларуси с системной точки зрения обречены сталкиваться с противоречиями в виде государственной поддержки отечественных предприятий, в первую очередь крупных предприятий, признаваемых стратегически важными для страны¹²⁴.

Экономическая ситуация в Республике Беларусь характеризуется высокой степенью влияния государства на рыночные процессы. Предприятия-монополисты (и не только они) подчиняются государственным органам, которые используют власть как собственники предприятий (при владении контрольными пакетами собственности или через право «золотой акции»), а также через другие мероприятия государственного регулирования (регулирование цен, норм рентабельности и т.д.). Государство владеет значительной долей собственности в стране и, прежде всего, это касается крупных предприятий. Кроме того, государство инициирует монополизацию экономики путем интеграции предприятий в рамках различных концернов, подчинения их отраслевым министерствам, создания различных хозяйственных групп. Данные процессы улучшают управляемость экономики со стороны государственных органов, в определенной степени позволяют использовать преимущества кооперации производства и положительного эффекта масштаба, но снижают уровень конкуренции.

Разумная конкурентная политика является важным инструментом стимулирования экономического развития. Определение «разумная» в данном случае подразумевает необходимость увязки конкурентной и отраслевой (промышленной) политики. При попытках проведения данных направлений государственного регулирования независимо, бессистемно, существует риск возникновения противоречий между ними, что снизит эффективность государственной экономической политики в целом. Важным является соче-

¹²⁴ Так, анализируя антимонопольную политику в Беларуси, Г.Г. Санько отмечает, что «с самого начала акцент был сделан на становление антимонопольного регулирования в условиях отсутствия рыночных монополий и конкуренции» [161, с. 107].

тание как внутриотраслевой и межотраслевой конкуренции в стране, так и кооперации между предприятиями одной отрасли в рамках проведения определенной национальной отраслевой стратегии, и кооперации между предприятиями различных отраслей в рамках организации конкурентоспособных кластеров национальной экономики.

3. МИРОВОЙ ОПЫТ ОТРАСЛЕВОЙ ПОЛИТИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

3.1. Мировой опыт отраслевой политики

Следует признать, что существуют значительные разногласия среди экономистов относительно того, как много известно о процессе экономического развития и отчего получается, что некоторые нации растут быстрее, нежели другие [342, с. 310]. Это находит следствие в разногласиях относительно того, какую политику нужно рекомендовать правительствам, желающим ускорить их экономический рост. В условиях равновесия при совершенной конкуренции любая государственная политика, направленная на изменение аллокации производственных ресурсов, в т.ч. отраслевая политика, была бы не нужна. Однако в реальности подобных условий не наблюдается, и это может служить основанием для проведения экономической политики. С другой стороны, сторонники либеральной концепции экономики утверждают, что хотя в статичном измерении совершенно конкурентных ситуаций на рынке не наблюдается, в динамическом рассмотрении экономические процессы носят множество черт если не совершенной, то хотя бы состязательной конкуренции¹²⁵.

Какие бы аргументы «за» и «против» отраслевой (промышленной) политики не приводились, следует признать, что практически все успешно развивающиеся страны данную политику проводят, даже если их правительства это отрицают. В результате стоит вопрос «не в том, проводить такую политику или нет, а в том, как сделать ее эффективной» [34, с. 477].

Противоречия в промышленной политике не новы – они просматриваются даже в масштабе столетий [367, с. 23–42]. Дебаты не утихли и до сих пор, хотя и создается впечатление о победе либерализма. В целом можно утверждать, что в некоторых странах в определенные периоды промышленная политика приносила пози-

¹²⁵ «Фотографический срез отражает все несовершенство системы, хотя общее развитие имеет конкурентный характер» [169, с. 13–14].

тивные результаты, в других случаях наблюдались провалы государственного регулирования¹²⁶.

Прошлые провалы политики индустриализации являются для неолибералов причиной для отрицания любой правительственной политики – если существуют провалы рынка, то они всегда меньше, чем провалы государства. Для сторонников же государственного вмешательства неудачи прошлых стратегий являются лишь причиной необходимости совершенствования политики в будущем. Кроме того, многие страны, проводящие относительно либеральную политику, не показывают лучших экономических тенденций, чем страны с существенными государственными интервенциями. Поэтому стоит задача анализа опыта отраслевой (промышленной) политики, проводимой в различных странах мира во второй половине XX века. Здесь следует выделить несколько основных подходов. Прежде всего, это самая либеральная экономическая модель США, а также близкие к ней западноевропейские модели. Отраслевая (промышленная) политика в англоязычной экономической литературе обычно дискредитируется, и во многом благодаря отрицательному опыту, появляющемуся при попытках проведения данной политики. Развивающиеся страны, прежде всего страны Латинской Америки, имеют богатый и в основном отрицательный опыт проведения отраслевой политики, связанной прежде всего попытками индустриализации через импортозамещение. Более успешные страны Юго-Восточной Азии проводили экспортоориентированную отраслевую политику¹²⁷. Среди развитых стран наиболее успешной системой отраслевой политики может похвастаться Япония, хотя в последнее десятилетие XX века началось реформирование японской экономики с целью приближения к американским и западноевропейским стандартам. Опыт Южной Кореи является во многом попыткой копирования японского образца, хотя и существ-

¹²⁶ «Почему это происходило в одних случаях и не удавалось в других, не ясно. Вероятно, нет надежных рецептов успешной промышленной политики» [37, с. 73]. «Нет четкого ответа на вопрос, почему промышленная политика была плодотворна в одних случаях и не обеспечила положительных результатов – в других. Это дает основание сомневаться в существовании универсальных рецептов успеха промышленной политики» [212, с. 45].

вует своя специфика. Отдельно следует рассмотреть политику в странах с переходной экономикой, опыт которой еще только формируется.

Мировой опыт отраслевой политики оценивается неоднозначно как из-за различий в результатах данной политики между странами, так и в силу субъективных предпочтений самих исследователей, по-разному интерпретирующих одни и те же данные¹²⁸.

¹²⁷ «Примерами успешной промышленной политики выступают страны, промышленность которых была изначально ориентирована на мировой рынок; когда те же методы поддержки пытались воспроизводить страны, где промышленность ориентирована на внутренний рынок, результатом был количественный рост производителей, и любое снижение защиты сопровождалось катаклизмом в национальной промышленности» [1, с. 26].

¹²⁸ С одной стороны, можно привести мнения, что «в развитых постиндустриальных экономиках структурная политика всегда играла важную роль в обеспечении стабильного развития. ... Функции государства постепенно изменялись – от роли прямого инвестора ... до роли регулятора доходов, стимулятора инвестиций и «архитектора» новой экономической среды (включая становление рыночной инфраструктуры)» [16, с. 31]; «традиционная для развитых стран форма проведения структурной политики – выбор приоритетных направлений развития экономики исходя из анализа глобальных закономерностей технико-технологического прогресса и национальных конкурентных преимуществ и их реализация с помощью государственных целевых программ, институтов развития, государственных закупок, льготных кредитов, поддержки конкурентоспособных производственно-технологических структур» [40, с. 22]; «опыт высокоиндустриальных стран показывает, что правительства должны способствовать развитию следующих отраслей: с высокой добавленной стоимостью на одного рабочего; играющих роль «связующего звена»; имеющих потенциал роста в будущем» [123, с. 4]. С другой стороны, говорится, что: «важнейшим фактором, ускорившим структурные преобразования в развитых странах, было усиление конкурентных, рыночных начал, рычагов и механизмов, способствующих предпринимательской инициативе. Ослабление прямого государственного вмешательства в хозяйственные процессы, сокращение крупных капиталоемких инвестиционных программ сочеталось с новой налоговой политикой, направленной на увеличение предпринимательских доходов и доходов потребителей» [154, с. 22]; «следует отдавать предпочтение структурным изменениям, обусловленным рыночными процессами, а не государственной структурной политикой» [37, с. 73].

3.1.1. Японская модель

Изучение опыта японской отраслевой (промышленной) политики представляет интерес в силу ее наибольшей успешности среди развитых стран, опыт же новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии наиболее показателен для развивающихся стран. До недавнего времени система японской экономики была объектом для анализа, рекомендаций и подражания за границей. Японские фирмы, административное руководство, образование, структура общества, тотальный контроль качества, система «точно в срок», и система лидирующих банков как основ корпораций – все это, как считалось, помогло японскому чуду в течение его периода высокого роста. Фактически, японская система была изучена на мировом уровне как модель для развивающихся стран [407], однако после финансового кризиса 1990-х оценки стали более осторожными. Говорится, например, об ограниченных стимулах для экономических субъектов, причем ограничения создаются как корпорациями, имеющими значительную рыночную власть, так и правительственной политикой. Административное руководство в Японии, которое почти не имело формального юридического основания, вмешалось во все сектора экономики. В течение второй половины 20-ого столетия на японскую экономику влияла комбинация рыночного механизма и (как формального, так и неофициального) руководства правительством. Можно было назвать это «управляемой рыночной экономикой». Некоторые авторы прослеживают происхождение этого типа экономики от практики, используемой в течение Второй Мировой Войны («теория 1940-х» происхождения японских характеристик) [362, с. 1–34]. Чтобы мобилизовать материалы, товары, услуги, и людей для военных целей, административный контроль и руководство были, очевидно, более эффективны, чем ценовые сигналы, указывающие относительный дефицит товаров и услуг. Согласно этой теории, большинство главных особенностей, которые отличают японскую экономику, было заложено в предвоенные годы. Эти особенности часто приписываются местной структуре общества, но теория утверждает, что большинство из них – продукт институтов регулирования с целью мобилизации японской экономики к войне. Вместе с тем, неясно, почему эти системы выжили и после войны, не будучи поглощенными в индивидуалистическое

общество, подобно таковым из западных стран. Примечательно, что теории исключительности японской экономической модели первоначально появились на западе и отрицались японскими экономистами, однако с 70-х гг. данная точка зрения стала практически официальной и в самой Японии [14, с. 98].

С формальной точки зрения, японская экономика может быть названа рыночной, так как доля государственной собственности, размеры госбюджета и другие показатели, характеризующие роль государства в экономике, достаточно низки. Однако важное значение имеет именно неформальное влияние государства на экономику. Система неформального влияния – консультации, рекомендации и др. – весьма развита в Японии¹²⁹. Кроме того, важную роль играла система аккумулирования сбережений населения через государственную сеть финансовых учреждений, и направление данных средств на приоритетные инвестиционные программы.

Промышленная политика в Японии характеризовалась значительным уровнем прямого государственного вмешательства, однако она не сводилась к централизованному государственному планированию, а была направлена прежде всего на координацию усилий правительства и частных фирм. Основным институтом проведения промышленной политики являлось министерство внешней торговли и промышленности. Оно занималось разработкой стратегических направлений развития национальной экономики, и использовало такие методы, как: установление производственных квот, политика в сфере производственных структур, предоставление кредитов, введение тарифных и нетарифных торговых барьеров, покупка импортных лицензий, и т.д. Меры прямого регулирования использовались в основном на начальном этапе (1950–1960 гг.), в последующем больше внимания уделялось косвенному регулированию. Выделялось два основных направления политики: «политика промышленной рационализации» и «структурная промышленная политика». Первое предполагало общие мероприятия по улучшению условий функционирования отечественных фирм, политику кооперации предприятий, рационализацию воспроизводства

¹²⁹ «В основе этого механизма лежало исключительно жесткое бюрократическое регламентирование, имеющее глубокие исторические корни» [14, с. 100].

венных структур и повышение конкурентоспособности национальных фирм и отраслей. Второе направление предполагало содействие установлению оптимальных структурных пропорций между отраслями экономики и развитие приоритетных отраслей. Приоритетные, перспективные отрасли выделялись с помощью различных методик, в основе которых лежали прежде всего концепции динамических сравнительных преимуществ, жизненных циклов товаров, положительных экстерналий от развития избранных отраслей.

Целью промышленной политики в Японии явилось продвижение конкурентоспособных в международном масштабе предприятий на рынки, которые непрерывно менялись под воздействием стратегий конкурентов¹³⁰.

Первоначальная специализация японской экономики основывалась на производстве трудоемких товаров, таких, как продукция легкой промышленности. В этих отраслях экономика Японии имела сравнительные преимущества. Однако правительство желало развивать отрасли, по которым таких преимуществ еще не было – начиная с 1950–1960-х гг., японское правительство преследовало стратегию стимулирования роста путем перераспределения ресурсов в отрасли тяжелой промышленности. Правительство Японии старалось поддержать те отрасли, которые, по его мнению, могли обеспечить сравнительные преимущества в будущем, а не те, что отражали существующую на тот момент структуру внешней торговли Японии [179, с. 110]. Например, в докладе Министерства внешней торговли и промышленности Японии от 1970 г. намечалось развитие следующих отраслей: наукоемких и высокоинтенсивных отраслей (компьютеров, самолетов, промышленных робо-

¹³⁰ М. Бест [18, с. 215] отмечает, что при такой политике «критерием успешности предприятия является не аллокативная или производственная эффективность, а стратегическое преимущество, критерием же успеха является не оптимальное размещение ресурсов, а непрерывные изменения такого размещения, нацеленные на производственные процессы и отраслевые структуры, обеспечивающие более высокую добавленную стоимость. Термин «промышленная политика» в этом контексте предполагает, что государственным проведением экономической политики руководит шumpетерианское накопление (которое исходит из того, что рынки являются инструментами роста)».

тов, отраслей, связанных с использованием атомной энергии, интегральных схем, тонких пластмасс); высокотехнологичных отраслей (коммуникационного конторского оборудования, оборудования с вычислительными устройствами, высококачественных печатающих устройств, и т.д.); индустрии моды (высококачественной одежды и мебели, и др.); индустрии информации и образования (информационные услуги, видеотехника, инжиниринг, консультирование и т.д.) [25, с. 33–34]¹³¹.

Осуществлялась также технологическая политика, которая на первоначальном этапе состояла преимущественно из покупки иностранных лицензий и копирования иностранных образцов, но в последующие годы стала превалировать разработка национальных технологий и их импорт через прямые иностранные инвестиции и совместные предприятия¹³².

Японский подход к отраслевой политике характеризовался интервенционизмом, установлением приоритетных отраслей для развития, широким государственным руководством в промышленности. Что касается конкурентной политики, то правительство, политические партии и крупные фирмы лишь в незначительной степени рассматривали конкуренцию как источник экономического развития. Было распространено мнение, что промышленность нуждается в защите, особенно на стадии «молодой отрасли», и антитрестовская политика – лишь дополнительная мера. Многие отрасли были освобождены от антитрестовской политики, включая мелкие и средние компании и упадочные отрасли. Картели были легализова-

¹³¹ Вместе с тем, хотя японское правительство и стремилось развивать нетрадиционные для страны отрасли, японская торговая модель в целом совпадала с теорией Хекшера–Олина. Японская структура торговли объяснялась обеспеченностью факторами как страны с высокой плотностью населения, низким количеством земли, ограниченными природными ресурсами, высокой квалификацией работников и высоким уровнем инвестиций [365, с. 34].

¹³² «В Японии для отраслей, не отвечающих мировым стандартам НТП, государство поставило принудительные ориентиры для сворачивания производства. Сокращение мощностей было предпринято по специально разработанному государственным пятилетним планам, предпринятым в рамках чрезвычайного закона 1978 г.» [154, с. 10].

ны в разных видах, особенно в периоды рецессий, антитрестовские расследования проводились слабо. Японское правительство (особенно Министерство внешней торговли и промышленности) вмешивалось в бизнес, ограничивая конкуренцию.

Японская промышленная история характеризуется концентрацией экономической власти, центральной координацией и сговорами. Одна из наиболее распространенных характеристик Японской промышленной организации – это бизнес-группы (*keiretsu*), которые могли создаваться для различных целей: проявления рыночной власти; использования общих ресурсов (технологий, торговых знаков, сбытовых систем), которые могут не быть эффективно использованы поодиночке; для компенсации информационных несовершенств на рынках труда и капитала; для получения благоприятных условий со стороны правительства и т.д. Обычно данные группы создавались с участием «головных» банков, которые и становились основными источниками кредитов (наряду с государственными кредитами) для предприятий бизнес-группы. С другой стороны, степень концентрации в японской промышленности не была существенно выше, чем в других развитых странах.

Однако М. Портер и М. Сакакибара отмечают несправедливость мнения о том, что конкуренция в Японии была не очень сильна, и государство проводило политику ее ограничения. Все несколько сложнее. Правительство Японии действительно проводило политику ограничения конкуренции, но в тех отраслях, которые на внешнем рынке были не успешны. В успешных на внешнем рынке отраслях внутренняя конкуренция была неизменно жесткой, вопреки специальным институциональным положениям в Японии¹³³. Авторы указывают, что уровень конкуренции в Японии был если не выше, чем в других развитых странах в 1960-х и 70-х гг., то

¹³³ «В целом японский случай не показывает новой и более эффективной формы капитализма, а вместо этого подтверждает тесную связь между конкуренцией и процветанием» [365, с. 27]. Отмечается, что если бы в Японии степень монополизма была выше, фирмы должны были бы получать большую прибыль (однако в 1985–1989 гг. рентабельность в Японии была 4,3% и в США 6,3%). Доходность капитала в Японии также была меньшей. Такие же организации, как бизнес-группы, получали еще меньше прибыли [365, с. 32–33].

и не ниже. А государственная промышленная политика в Японии тех лет была существенной. Успешные на международном рынке отрасли имели высокий уровень конкуренции и низкий уровень государственного регулирования; неуспешные отрасли (химикаты, авиация) и неторгуемые (услуги) характеризовались высоким уровнем государственного вмешательства, имели высокие барьеры входа на рынок, государственную помощь, ценовой контроль и т.д.

Экономические учреждения, которые характеризовали Японию в 1950–1970-е гг., обычно расцениваются как в меньшей степени схожие с институтами западных стран, а в большей степени – с довоенными японскими институтами. Концентрация финансовой власти в банковской системе Японии являлась целью Министерства финансов, чему также способствовала активная секторальная политика правительства. Ориентированное на главный банк финансовое управление и постоянная занятость, среди других японских экономических учреждений, обычно считают весьма эффективными средствами преодоления проблем неблагоприятного отбора и морального риска, имеющих место фактически во всех экономических системах. Политика японского правительства, в то же время, способствовала формированию капитальных ресурсов, помогая преодолевать рыночные несовершенства, препятствующие необходимой структурной трансформации [385, с. 409–410]. В то же время, существуют исследования, которые предполагают, что чистое воздействие промышленной политики японского правительства, возможно, было не больше, чем поддержкой упавших отраслей промышленности без большого воздействия на совокупную производительность [232, с. 286–295].

Впрочем, в промышленных отраслях правительственное вмешательство постепенно спадало. После либерализации импорта автомобилей, который имел место в середине 1960-х, в промышленности оставалось совсем немного защитных мер. С другой стороны, в секторах услуг, особенно в финансовых секторах, ситуация была противоположной. До 1980-х процентные ставки по депозитам строго регулировались, и финансовым учреждениям не позволялось развивать новые финансовые инструменты без одобрения Министерства финансов. Банкиры учитывали не столько сигналы рынков, сколько прогнозировали будущие действия правительственных чиновников. Как следствие этого, налицо были распро-

страняющиеся трудности в секторах финансового обслуживания. Многие из финансовых учреждений обанкротились.

Отмена госконтроля японских финансовых рынков началась в конце 1970-х, устранение контроля за движением капитала – в начале 1980-х, эти мероприятия изменили структуру и функционирование японской экономики. С 1981 г. началась реформа японской политики конкуренции. Переворотный момент – середина 1980 г., когда торговые диспуты с США и Европой вышли на первый план и японская промышленная политика критиковалась как протекционистская и нечестная. В последнее десятилетие XX века многие меры японской антиконкурентной политики были ослаблены или отменены, как под иностранным давлением, так и в силу роста оценки выгод конкуренции. В конце 1980-х правительство США определяло слабую антитрестовскую политику как структурную проблему, которая ограничивает вход иностранцам на японские рынки, и антитрестовская политика стала основным вопросом переговоров между Японией и США в 1989–1990 гг. Японское правительство пошло на уступки, и количество антитрестовских расследований начало приближаться к аналогичным показателям в США.

Дерегулирование валютного рынка и рынка капитала в Японии началось в 1980-х гг. Крупные фирмы существенно снизили свою зависимость от банков путем выпуска облигаций и привлечения иностранного капитала. Банки начали финансировать малые и средние компании. Система лидирования банков начала разрушаться. Более медленный рост и свобода привлечения фондов на международном рынке означали существенное ослабление отношений между японскими корпорациями и их банками. В результате, роль главного банка как первичного двигателя корпораций существенно снизилась в сочетании с улучшением других корпоративных механизмов. Та же самая отмена госконтроля за финансовым сектором, которая позволила японским фирмам использовать намного более разнообразные источники финансов, изменила роль японского правительства в экономике. В 1980-х японские фирмы, стремящиеся продвигать новые отрасли промышленности, уже почти не нуждались в японском правительстве как союзнике, чтобы вынудить банк подключить его финансовые возможности. Японская банковская система, теперь принужденная конкурировать со многими другими источниками финансов и дома, и за границей,

прекратила быть эффективным инструментом формирования индустриальной структуры Японии.

Поворот японской экономики в сторону открытия усилился в середине 1990-х гг. Барьеры входа на рынок снизились в телекоммуникационных отраслях, сфере финансовых услуг, производстве топлива и электроэнергии. Ценовой контроль был устранен в авиации, грузоперевозках и посреднических услугах. Реформа корпоративного управления была начата в 2000 г., включая усиление роли аудиторов и большую степень раскрытия финансовой информации. Уровень конкуренции возрос из-за входа на японские рынки иностранных субъектов, а также из-за изменения структуры промышленности. Иностранные инвестиции возросли и вошли в традиционно защищаемые отрасли (сферу услуг, банки, страхование, рестораны). Доля занятых в высокозащищенном сельском хозяйстве стремительно снижалась.

Вместе с тем, как отмечают исследователи, японская экономика сопротивлялась изменениям, и многие сферы все еще нуждаются в здоровой конкуренции [365, с. 45–47]. Менеджеры остались склонны поддерживать неприбыльный бизнес и занятость. Большинство фирм склонны к слияниям, но эти слияния приводят к концентрации без существенных структурных изменений. Японское правительство продолжает поддерживать разоряющиеся компании, избегает радикальной реструктуризации, в чем поддерживается крупными компаниями. Регулирующие меры остаются общими и ослабляют конкуренцию (например, в телекоммуникациях, медицинских услугах, образовании и сельском хозяйстве).

С начала 90-х гг. Япония вошла в полосу стагнации. По мере усиления кризисных явлений точка зрения об исключительной эффективности японской модели стала ослабевать. Преобладающим стало мнение, что данная модель была оптимальной для догоняющего развития в условиях индустриального общества, но при переходе к постиндустриальной экономике должна быть реформирована [14, с. 99].

Большинство дискуссий о японской стагнации 1990-х гг. концентрируются на макроуровне (нехватке совокупного спроса, дефляции и недостаточной кредитной деятельности банков), но также отмечается, что и микроэкономические условия не содействуют экономическому развитию¹³⁴.

В то время как японские экономические учреждения изменились существенным образом с послевоенных десятилетий, длительный спад 1990-х породил широко распространенную веру в то, что для улучшения экономического состояния страны необходима дальнейшие изменения. Основное внимание сосредоточено на финансовой системе Японии. В то время как отмена госконтроля изменила характер японского капитала и рынков, демографические тенденции изменяют японские рынки труда настолько, что это создают существенную неуверенность в будущем японской экономики. Увеличение дефицита труда, старение населения – все это ставит вопрос о перспективах сохранения существующей системы постоянной занятости.

Вероятно, Япония войдет в XXI-е столетие с экономическими учреждениями все более и более отличными от тех учреждений, которые были связаны с превосходной экономической работой страны в последней половине XX-ого столетия. «Если прошлая сотня лет обеспечивает причину для оптимизма, то не очевидно, что будущее столетие будет отличным» [385, с. 409–411].

3.1.2. Опыт новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии

Полезным является сравнение японского опыта отраслевой (промышленной) политики и опыта новых индустриальных стран Азии. Прежде всего следует отметить, что не было никакой общей восточноазиатской модели. Каждая страна имела специфическую модель в пределах общей экспортной ориентации, нормального макроуправления и хорошей базы человеческих навыков [330, с. 14].

Исследования опыта отраслевой политики в странах Юго-Восточной Азии проводили С. Лалл, М. Тьюбал [330; 331]; А.

¹³⁴ «Эти неэффективные микроэкономические структуры снижают продуктивность, отдачу от инвестиций, уводят компании в оффшоры и искусственно сохраняют монопольные цены. Стимулирование совокупного спроса не будет эффективным без привлекательных товаров и услуг по привлекательным ценам. Доступность займов должна сочетаться с политикой, которая поощряет новые инвестиции и формирование новых компаний, куда пойдут капитал и труд» [365, с. 47].

Сингх [389]; В. Паша [140]; М. Бест [18]; П. Кругман [324]; С. Раделет, Дж. Сакс [366]; Т. Ито [306], и другие авторы, а также специалисты Всемирного банка [407].

Среди стран Юго-Восточной Азии Гонконг был ближе всего к неолиберальному идеалу, комбинируя свободную внешнюю торговлю с политикой открытых дверей для прямых иностранных инвестиций. Однако Гонконг имел уникальные начальные условия и его промышленное развитие, после начального всплеска, было слабым. Начальные условия в Гонконге включали глобальные торговые связи, развитую инфраструктуру торговли и финансов, присутствие крупных британских компаний с огромным опытом и притоком предпринимателей, проектов и техники из-за рубежа. Это легко позволило создать экспортное производство. Кроме того, правительство вмешивалось для помощи промышленности, выделяя производителям землю и создавая институты поддержки (Совет по производительности, агентство содействия расширению экспорта, центр текстильных проектов, технические университеты, технопарки и т.д.).

Однако сторонники активного государственного вмешательства отмечают, что отсутствие селективной промышленной политики сдерживало технологический рост и рост производства. Гонконг начал и остался с легкими трудоемкими отраслями, в которых затраты на обучение были относительно низки. В результате, сейчас Гонконг деиндустриализуется, производственный сектор в начале 21 века составляет лишь 5% от ВВП по сравнению с 25% на пике развития. Производители переместились в другие страны, главным образом в Китай, и экспорт в 1990-е гг. начал снижаться. Наиболее конкурентоспособная деятельность – обеспечение финансовых и других услуг для материкового Китая – сейчас под угрозой вследствие развития таких же отраслей в самом Китае.

Имея схожие с Гонконгом начальные условия, Сингапур использовал политику с высоким уровнем интервенций для развития промышленности. Правительство устанавливало отрасли для содействия им, активно привлекало и использовало прямые иностранные инвестиции для достижения своих целей. Сингапур начинал как торговая база с обслуживанием судов и нефтепереработкой. После недолгого периода импортозамещения он двигался в сторону экспортоориентированной индустриализации, основанной

на прямых иностранных инвестициях. После десятилетия такой деятельности, правительство начало активно развивать промышленную структуру страны. Предпринималось активное вмешательство для роста отраслей с высокой добавленной стоимостью, узкой специализацией и интеграцией в глобальную деятельность. Также осуществлялось широкое вмешательство для создания специфических знаний, создавались государственные предприятия для деятельности в сферах, где иностранные инвестиции были неосуществимы или нежелательны. Специализация на основе прямых иностранных инвестиций сократила начальную потребность в местных технологических исследованиях. Спустя какое-то время правительство приложило усилия по стимулированию национальной инновационной системы. Данная стратегия сработала хорошо, и Сингапур имеет третье место среди новых индустриальных стран Азии по доле исследований в ВВП (после Южной Кореи и Тайваня).

Южная Корея и Тайвань предпринимали интервенционистские стратегии на рынках товаров и ресурсов. Они отдавали предпочтение продвижению местных предприятий и углублению местных технологических возможностей, отдавая вторичную роль прямым иностранным инвестициям и импорту технологий. Двигателем экспорта являлись местные фирмы при поддержке государства. Тарифные и иные защитные меры использовались какое-то время для развития национальной промышленности. Отрицательные эффекты защиты компенсировались очень жесткими внутренними стимулами для экспорта.

Корея положила прежде всего на импорт капитального оборудования и лицензированных технологий. Она использовала копирование иностранных технологий и их собственное развитие. В настоящее время расходы на исследования в Южной Корее самые высокие среди развивающихся стран. Одной из специфических особенностей политики в Корее, отличающей ее от других азиатских тигров (но показывающей сходство с Японией) было создание крупных частных конгломератов. Они подбирались среди успешных экспортеров и получали различные субсидии и привилегии для дальнейшей аккумуляции капитала, активизации технологической деятельности. Кроме прямого вмешательства, правительство обеспечивало избирательную и функциональную поддержку, создавало инфраструктуру и развивало общее и техническое образование¹³⁵.

Промышленная политика Тайваня включала защиту от импорта, целевые кредиты, селективность прямых иностранных инвестиций, поддержку местного развития и содействие расширению экспорта. Однако, в отличие от Кореи, Тайвань не содействовал созданию крупных конгломератов и продвижению предприятий тяжелой промышленности. Промышленность Тайваня оставалась в значительной степени состоящей из малых и средних предприятий, а правительством поддерживалось их научно-техническое сотрудничество и т.п. Тайвань, вероятно, имеет самую развитую систему поддержки малых и средних предприятий среди развивающихся стран. Также для Тайваня был характерен значительный государственный сектор, в отраслях, в которых частные фирмы не могли или не желали участвовать. В ранний период индустриализации Тайвань привлекал прямые иностранные инвестиции в отрасли, где национальная промышленность была слаба, и содействовал передаче технологий местным производителям. Иногда государство само вступало в совместные предприятия, для вхождения в сложные отрасли типа космической или полупроводниковой.

Выводы из анализа промышленной политики в большинстве стран Восточной Азии следующие. Во-первых, как селективная, так и функциональная политика играли существенную роль в промышленном и технологическом развитии большинства динамич-

¹³⁵ А Сингх [389, с. 163] указывает на следующие инструменты правительственных интервенций, применяемые Японией и Южной Кореей. Торговая политика: ограничения импорта (общие и специфические); содействие избранным секторам в экспорте, в некоторых случаях даже отдельным фирмам; субсидирование экспорта, льготирование процентных ставок, содействие доступности кредитов и валютных средств для целевых секторов и фирм; развитие инфраструктуры, включая человеческий капитал, для поддержки экспорта; снижение налогов на импорт технологий и оборудования. Промышленная политика: слабая антимонопольная политика, широкое использование картелей; правительственное содействие развитию конгломератов (Корея); налоговые льготы корпорациям для увеличения инвестиций; содействие развитию долгосрочных связей между финансовым сектором и промышленностью; давление на рынок труда для обеспечения его стабильности на период структурных изменений (Корея); учреждение государственных предприятий для содействия промышленному развитию (Корея); широкое администрирование.

ных экономик развивающихся стран. Во-вторых, как селективная, так и функциональная политика являлись в данных странах важными сферами приложения государственных усилий. В-третьих, степень технологического развития в главных «тиграх» (Корея, Тайвань, Сингапур) прямо коррелирует с их селективной промышленной политикой. В-четвертых, эти страны показали способность эффективно использовать государственные интервенции. В Корее и Тайване, использовавшим торговые интервенции, экспортная ориентация сочеталась со строгой дисциплиной как в промышленности, так и в государственном управлении. Далее, способности правительства усиливались с ростом уровня образования, усилением стимулирования бюрократов. Стиль государственных интервенций различался в зависимости от целей правительств. Отношение к прямым иностранным инвестициям было различным в разных странах и они играли разную роль в технологическом развитии. Страны, которые желали содействовать внутреннему техническому прогрессу, ограничивали доступ технологиям совместно с прямыми иностранными инвестициями и стимулировали внутренние исследования.

С. Лалл и М. Тьюбал [331] оценивают промышленную политику в восточноазиатских странах как успешную и утверждают, что важно не то, вмешивается правительство в экономику или нет, а то, как оно вмешивается¹³⁶. В. Паша, напротив, утверждает, что «промышленная политика вовсе не играет той решающей роли в экономическом успехе стран, которую ей обычно приписывают» [140, с. 88]. Например, Япония и Корея, используя различную как по механизму, так и по интенсивности промышленную политику, добились сходных успехов в экономике. Также существует мнение, что промышленная политика может как способствовать экономическому развитию, так и сдерживать его¹³⁷.

В целом в течение последней четверти 20 столетия, экономики в Восточной и Юго-восточной Азии достигли замечательного роста. Так как правительственный контроль наложен на рыночные механизмы во многих из этих стран, явление роста интерпретировалось, как пересадка «японской системы», и называлось «восточно-азиатским чудом» [407]. П. Кругман [324, с. 62–79] преуменьшал этот феномен на том основании, что рост азиатских стран, в противоположность Японии, был прежде всего процессом увеличения объема использования ресурсов, а не продуктивности. Но был и более оптимистичный взгляд на эту проблему [366, с. 44–59]. Хотя смесь правительственного контроля и рыночного механизма

¹³⁶ На вопрос, «как вмешиваться», опыт восточноазиатских стран отвечает: селективность (выбор нескольких отраслей для содействия им со стороны государства); выбор отраслей и функций, которые содействуют технологическому прогрессу; ослабление барьеров на вход на мировой рынок, использование экспорта для дисциплинирования и мониторинга как предпринимателей, так и бюрократов; отведение лидирующей роли в производственной деятельности частным предприятиям, однако при использовании государственных предприятий в сферах, где это необходимо; массивные инвестиции в образовательную и научную сферы, создание институтов поддержки, в координации с интервенциями на товарных рынках; избирательность в прямых иностранных инвестициях для помощи развитию местных инновационных способностей; централизованные стратегические решения в комплексных сферах, которые имеют широкое влияние на экономику; улучшение качества бюрократов и правительства, сбор значительных объемов информации и обучение со стороны технологических лидеров; поддержание в политике гибкости и обучаемости, возможность корректировки ошибок, и привлечение частного сектора в формулировку и реализацию стратегии [331, с. 1369–1385].

¹³⁷ М. Бест [18, с. 32] отмечает, что «промышленная политика терпит фиаско, когда она пытается чрезмерно регулировать или игнорировать рынок, или если она строится на допущении, что план и рынок являются альтернативными средствами экономической координации». Далее, «успешная промышленная политика имеет производственную, а не распределительную направленность. В качестве инструмента обеспечения занятости, или распределения, промышленная политика никогда не будет удачной». Наконец, важное значение имеет стратегическая ориентация политики, которая предполагает «продвижение в новые отрасли на шаг быстрее, чем это делает конкуренция».

найдена во всех этих странах, их образцы развития разнообразны [306, с. 205–273]. Нет никакой гарантии, что один и тот же побудительный механизм работал везде. Кроме того, финансовые трудности могут быть вызваны макроэкономическими ошибками политики так же, как и микроэкономическими проблемами стимулов. Азиатские страны, возможно, были жертвами неподходящей макроэкономической политики, также как и Япония. Эти страны имеют проблемы, возможно потому, что сильный правительственный контроль и открытые рынки капитала не уживаются [286, с. 417–421].

В заключение следует отметить, что успех отраслевой (промышленной) политики в Японии и восточноазиатских странах можно признать в вопросе ускорения темпов экономического роста на определенном этапе, однако тот факт, что по мере приближения экономик данных стран к уровню развитых стран темпы роста снижаются, а промышленная политика ослабляется, наводит на мысль о том, что данная политика, возможно, хороша для «догоняющих» экономик, но не очень пригодна для передовых. В связи с этим полезным было бы изучение опыта отраслевой (промышленной) политики развитых стран Европы и США.

3.1.3. Опыт Западной Европы и США

В отличие от Японии и развивающихся стран, экономическая политика США и Европы является более либеральной. Опыт отраслевой политики в этих странах зачастую отрицательный, и следует понимать почему. Отраслевая политика не проводится там как основа всей политики, что было характерно, скажем, для Японии, и носит прежде всего общий характер, т.е. направлена на повышение конкурентоспособности экономики в целом, создание более благоприятных условий для развития бизнеса.

Например, государственная промышленная политика в США направлена на решение двух основных задач: стимулирование структурной перестройки промышленного производства (в целях повышения его эффективности и конкурентоспособности) и облегчение адаптации общества к структурным изменениям в хозяйстве (программы подготовки и переподготовки кадров, создание новых рабочих мест, облегчение миграции населения и т.д.) [170, с. 215]. Методы данной политики – это: федеральная контрактная система

(госзаказы); комплексные государственные программы (для решения определенных общенациональных проблем научно-технического, военно-промышленного или социально-экономического характера); поддержка мелкого бизнеса как гибких фирм, внедряющих инновации; политика в вопросах амортизации основного капитала¹³⁸.

В Европе роль государства на уровне отраслей экономики прежде всего включает создание регулирующих и институциональных механизмов, способствующих эффективным структурным изменениям в экономике. Концепция структурной промышленной политики сводится, во-первых, к организации управляемого процесса закрытия убыточных предприятий и отраслей, а во-вторых, к поиску альтернативных видов деятельности, которые могли бы обеспечить источник дохода для местного населения.

Опыт европейской промышленной политики во второй половине XX века можно разделить на три этапа [156]. Первоначальный этап пришелся на период послевоенной индустриализации, расширения массового производства и потребления, когда политика была направлена на определение и поддержку стратегических секторов, выявление «национальных лидеров», с целью максимального использования положительного эффекта масштаба в данных отраслях и использования положительных внешних эффектов, создаваемых ими. Второй этап пришелся на период «деиндустриализации» и бурного роста секторов услуг, когда важную роль в экономике стали играть средние и малые предприятия. Политика европейских правительств была переориентирована на «горизонтальный» принцип – стимулирование конкуренции, инновационной деятельности, либерализацию торговли и т.д. Третий этап был связан с вхождением в рыночное пространство Западной Европы бывших социалистических стран с переходной экономикой, для успешного развития которых одной рыночной либерализации и дерегулирования оказалось недостаточно, так как структурные сдвиги в этих странах

¹³⁸ Сами американские исследователи, к основным недостаткам государственной политики в области промышленности относят «отсутствие в ней концептуального стержня и явно недостаточную комплексность и целенаправленность отдельных мероприятий» [170, с. 277].

должны были быть весьма значительными. Современная европейская промышленная политика призвана играть важную роль в процессах реструктуризации экономики, вместе с тем, не прибегая к устаревшим протекционистским инструментам. Правительства устанавливают общие правила для деловой активности, а также создают специальные институты, содействующие улучшению структуры национальных экономик.

Среди стран Западной Европы обращает внимание на себя опыт французской промышленной политики, в рамках которой правительство выделяло избранные предприятия и отрасли для успешного соперничества на мировом уровне, предоставляя им субсидии, и ограждая их от конкуренции с импортом. Однако долгосрочного успеха данная политика не принесла – «преуспели как раз не те отрасли, которые пользовались государственной поддержкой» [179, с. 111].

Также примером страны, осуществляющей активную промышленную политику, является Германия, где реализация промышленной политики возложена на Министерство экономики и труда¹³⁹. Два основных направления данной политики: «тактика «приспособления» – когда сокращение производства в определенной отрасли растягивается во времени с тем, чтобы не допустить чрезмерно больших социальных потрясений, и тактика «активного формирования» структуры экономики – когда стимулируются рыночные процессы, такие, как внедрение новых технологий, или подчинение структурных сдвигов общественным целям – например, природоохранным [212, с. 48]¹⁴⁰.

Основой отраслевой (промышленной) политики в США и Европе является инновационная, технологическая политика, при этом

¹³⁹ Ключевой задачей данной политики признается «экономическое процветание страны, распределенное на все население. Принципами политики являются: высокий уровень занятости; устойчивые возможности для развития экономики страны и ее конкурентоспособности; социальная защищенность; обеспечение новых технологий и инноваций с целью повышения конкурентных позиций экономики; увязка экономических и экологических целей; углубление международного разделения труда и беспрепятственной внешней торговли, и др.» [49, с. 12].

она направлена как на создание новых, передовых технологий, так и на диффузию открытых технологий в экономику. Подробнее об этом изложено в предыдущей главе в разделе «Инновационная политика».

Важным аспектом негативного опыта развитых стран в проведении отраслевой политики являются зачастую сами задачи данной политики, которые могут быть обусловлены рентоориентированным поведением политиков и экономических субъектов. Например, в отличие от Японии, где государство поддерживает «восходящие отрасли», в США государство поддерживает «заходящие отрасли»¹⁴¹.

Что значит поддержка «заходящих отраслей» в отличие от «восходящих»? Отрасли, которые находятся на спаде, в кризисе, скорее всего разорятся, просто при поддержке государства данный процесс будет более медленным. Однако субъекты, связанные с такими отраслями, могут иметь определенное политическое влияние и использовать его для достижения преференций отраслям. Например, аргумент занятости имеет большое значение для политиков, и зачастую для предотвращения массовых сокращений работников правительство может пойти на протекционизм по отношению к кризисной отрасли. Вероятнее всего, отрасль не имеет перспектив в будущем, и программа поддержки будет свернута тогда, когда ее неэффективность станет слишком хорошим объектом для критики. Отсюда во многом проистекает негативное отношение к отраслевой политике в развитых странах – слишком мало примеров того, чтобы данная политика помогла развиваться избранным отраслям. Однако она и не могла этому помочь, так как на-

¹⁴⁰ Основой политики, направленной на «растягивание времени» структурных изменений является точка зрения, что «возможно, гораздо выгоднее с помощью дотаций избежать резкого обвала в определенной отрасли экономики и предоставить возможность для осуществления упорядоченных структурных изменений. При этом целью должно стать облегчение, а не затруднение процесса структурных изменений» [206, с. 33].

¹⁴¹ В 60-х гг. это была текстильная промышленность, в 70х – сталелитейная промышленность, в 80-х – производство полупроводников [25, с. 54].

правлялась преимущественно на смягчение кризиса в «умирающих» отраслях. В принципе, не отрицается целесообразность проведения такой смягчающей кризис политики, однако следует сразу оговаривать случаи, когда цель сохранения данной отрасли изначально не ставится, и поддержка является временной мерой для того, чтобы отрасль «умерла» по возможности безболезненно. Во многом акцентом такой политики должны являться меры по перераспределению ресурсов в более перспективные отрасли. Механизм государственного регулирования перераспределения ресурсов, высвобождающихся из упадочных отраслей, постепенно выработался почти во всех развитых странах¹⁴².

Ярким примером отраслевой политики в США и Европе является аграрная политика, содействующая росту объемов производства сельскохозяйственной продукции и поддержке занятости в данном секторе. С одной стороны, содействие технологическому переоснащению аграрного производства стимулировало увеличение его эффективности, но с другой стороны, защита национальных товаропроизводителей приводила к избыточному вовлечению производственных ресурсов в сельское хозяйство, перепроизводство продукции, сохранению малоэффективных производственных структур¹⁴³.

В целом же исследования ОЭСР показывают, что политики всего мира стараются избежать структурной реформы до тех пор, пока не будут вынуждены к этому экономической стагнацией, крахом национальной валюты или другой социально-экономической катастрофой [64, с. 83].

¹⁴² Так, например, в Германии государственные программы предусматривают сворачивание устаревших производств «в целых территориальных округах, где осуществляется сплошная реконструкция всей территории вплоть до рекультивации почвы. Распространены мероприятия: вывод основных фондов из эксплуатации на коренную реконструкцию, консервация части оборудования для использования в дальнейшем в качестве резерва мощностей, распродажа с аукциона оборудования фирмам других отраслей, регионов, стран и т.д.» [154, с. 11].

¹⁴³ «Опыт учит нас, что промышленная политика слишком часто обнаруживает тенденцию к окостенению. И именно в этом заложены достаточно веские причины того, почему промышленную политику многие отвергают как целое» [206, с. 33].

3.2. Отраслевая политика в странах с переходной экономикой.

3.2.1. Отраслевая политика – «за» и «против»

Актуальным является исследование опыта (пока небогатого) отраслевой политики в странах с переходной экономикой, и мнений исследователей относительно задач, направлений и инструментов данной политики. Упрощая, можно выделить две группы стран с переходной экономикой – во-первых, это страны Центральной и Восточной Европы, не входившие ранее в СССР (кроме Румынии и Болгарии), и примыкающие к ним страны Балтии; и, во-вторых, это постсоветские республики. В первом случае государствам удалось создать более или менее эффективную рыночную экономику (возможно, важнейшую роль здесь сыграла помощь ЕС), во втором случае экономические успехи пока менее заметны. Для восточноевропейских стран, входящих сейчас в Европейский Союз, отраслевая политика может рассматриваться в общем контексте европейской политики; для прочих стран существует своя специфика.

Можно выделить два основных подхода к отраслевой политике в странах с переходной экономикой, и они в целом совпадают с подходами для развитых стран: акцент на общих (горизонтальных) мероприятиях, стимулирующих повышение конкурентоспособности экономики в целом через совершенствование институциональной среды и т.д.; и акцент на мероприятиях селективной (вертикальной) отраслевой политики, предполагающих выделение приоритетных отраслей экономики и государственное содействие развитию прежде всего этих отраслей. В последнее время в странах с переходной экономикой государство все больше использует косвенные мероприятия структурной политики, но это не означает снижение роли государства в экономике [157, с. 3; 291, с. 2–24].

Авторы, ратующие за проведение *горизонтальной, неселективной отраслевой политики*, аргументируют свою точку зрения следующим образом.

Во-первых, затруднительным является выбор приоритетных отраслей для проведения селективной политики¹⁴⁴. Какие отрасли имеют наилучшие перспективы? Если судить по данным текущей эффективности отраслей, то это будет означать консервацию сло-

жившейся производственной структуры. Прогнозирование же будущих перспектив всегда вероятно. Определенную уверенность можно иметь лишь в условиях «догоняющей» экономики, когда не ставится задача прорыва в неизведанные области, а лишь более быстрое развитие отраслей, которые стали успешными в передовых странах – например, зная, что в настоящий момент в развитых странах наблюдается бурный рост определенного сектора экономики (скажем, биотехнологии или электроники), прилагать усилия по развитию таких отраслей и у себя.

Во-вторых, затруднением при проведении селективной политики является рентоориентированное поведение субъектов. Имея рычаги влияния на политиков, определенные фирмы и отрасли стремятся получить преференции и дополнительные доходы, не прилагая собственных усилий по достижению конкурентоспособности на рынке¹⁴⁵. Так, например, исследователями отмечается, что в России группы давления на государство для проведения последней политики поддержки отечественных товаропроизводителей состоят преимущественно из представителей предприятий военно-промышленного комплекса [178, с. 156]. Из возможности рентоориентированного поведения субъектов вытекает вероятность того, что количественный рост приоритетных отраслей не будет сопровождаться непосредственным повышением международной конку-

¹⁴⁴ «Не существует эффективных методов прогнозирования новых перспективных секторов экономики» [57, с. 11]; «даже при абсолютной свободе стратегического выбора правительства от воздействия со стороны групп влияния перспективные отрасли могут быть выбраны неверно» [1, с. 25–26]; «российское правительство считает объективно невозможным выбор отраслевых приоритетов в условиях постиндустриального общества» [134, с.123].

¹⁴⁵ «При использовании инструментов активной государственной структурной политики успешными окажутся не наиболее конкурентоспособные компании, а те, которые имеют мощный лоббистский потенциал» [57, с. 11]; «само определение «приоритетных» отраслей является результатом политического процесса, и поэтому не свободно от воздействия «групп влияния» [1, с. 25–26]; «кто бы ни исполнял функции по селективной поддержке, все эти предложения в конечном итоге сведутся к усилению волонтаризма отдельных лиц по отношению к производственной деятельности» [112, с. 30].

рентоспособности [1, с. 25–26]¹⁴⁶.

В-третьих, избирательная отраслевая политика обычно требует значительных расходов из государственного бюджета. Отмечается, что прямая государственная поддержка (посредством госзаказов, государственных инвестиций, гарантий по кредитам и т.д.) противоречит политике финансовой стабилизации, а косвенная поддержка (протекционистская таможенная политика, дипломатические усилия по раскрытию международных рынков, налоговые льготы) не в состоянии без ряда дополнительных условий (развитие конкурентной среды и т.д.) привести к ощутимым результатам¹⁴⁷.

В-четвертых, селективная отраслевая политика означает высокую степень вмешательства государства в экономику и, соответственно, снижение инициативности частного сектора. Государственное регулирование в условиях рынка должно усиливать, а не ослаблять самостоятельность производителя, поэтому оно должно происходить не на уровне индивидуальных решений (которые должны быть децентрализованными и конкурентными), а на уровне структур, в рамках которых протекает экономическая деятельность¹⁴⁸.

Избирательная отраслевая политика зачастую предусматривает изменение сложившихся хозяйственных связей субъектов эконо-

¹⁴⁶ В целом «невозможно убедительно доказать, что отраслевое перераспределение денег налогоплательщиков, установление промышленных ориентиров и административное руководство соответствующими секторами экономики дает нетто-эффект общеэкономического характера» [207, с. 388].

¹⁴⁷ «Можно утверждать, что политика селективной поддержки, коль скоро она реально начала бы осуществляться, позволила бы выйти из состояния стагнации считанным единицам отечественных товаропроизводителей. Для подавляющего большинства остальных ее потенциальных пользователей составляющие такую политику меры оставались бы попросту невостребованными» [178, с. 156]. «Для активного использования инструментов государственного вмешательства требуются финансовые ресурсы, которые консолидируются в бюджете за счет увеличения нагрузки на другие сектора. ... Это еще больше снижает конкурентоспособность экономики» [57, с. 11].

мики, что может негативно сказаться на эффективности их деятельности. Поэтому стратегия структурной перестройки экономики должна строиться не только на разрушении (чем зачастую грешит селективная политика), но и на поддержке и развитии существующих технологических связей производителей [112, с. 30].

В-пятых, заключительным аргументом при проведении экономической политики является эффективность самого государства. Нецелесообразно предлагать сложные стратегии государству, не способному их осуществить, кроме того, неэффективны стратегии, открывающие широкие возможности для коррупции. В условиях транзитивных экономик, когда государства зачастую слабы, оптимальной представляется простая и максимально единообразная политика, предполагающая незначительное количество или полное отсутствие исключений в целях ограничения злоупотреблений [156, с. 6].

Для стран с переходной экономикой важнейшими мерами *горизонтальной отраслевой политики* признаются конкурентное давление и жесткая бюджетная дисциплина. Средством же достижения данных целей обычно видится приватизация и некоторые другие институциональные реформы. Однако опыт приватизации в странах с переходной экономикой далеко не всегда положителен¹⁴⁹. Эффективность приватизации ограничивается наличием потенци-

¹⁴⁸ Вмешательство государства не должно затрагивать «принципа определения цен и объемов производства с помощью свободной игры спроса и предложения» [8, с. 145], «поэтому его основой должно стать распределение ресурсов, исходящее не из сосредоточения их на отдельных «точечных» участках экономики, а наоборот, обеспечивающее бесперебойное функционирование всех участников технологических цепочек. ... Необходимы «правила игры» в сфере отношений производителей, при которых ресурсы перераспределяются самими предпринимателями» [112, с. 30]. «Создание эффективных рыночных институтов – главный инструмент поддержки наиболее эффективной структуры экономики в долгосрочном периоде» [57, с. 11].

¹⁴⁹ «Одна лишь передача активов в частные руки не обязательно даст выигрыш в эффективности» [157, с. 5]; «перевод страны на рыночную модель хозяйствования – это лишь смена инструментария операциональной эффективности, но никак не стратегия развития» [35, с. 12].

альных покупателей и инвесторов, неадекватностью рынков капитала как источников финансирования инвестиций, а также непоследовательным обеспечением прав собственности, в особенности миноритарных акционеров. Опыт показывает, что важным условием успеха реструктуризации промышленности является сотрудничество инвесторов с различными правительственными учреждениями на всех этапах [157, с. 8].

Важное значение имеют инструменты политики, применяемые государством для развития национальной экономики. Насколько они должны быть прямыми, директивными, административными, а насколько косвенными, рыночными? Некоторые исследователи полагают, что рыночные регуляторы способны влиять лишь на относительно ограниченные отклонения хозяйственных пропорций от оптимума, а ликвидация глубоких диспропорций требует применения вне рыночных инструментов [81, с. 21].

Противоположная точка зрения представлена сторонниками *вертикальной, избирательной отраслевой политики*¹⁵⁰. Авторы, ратующие за проведение данной политики, аргументируют свою точку зрения следующим образом.

Во-первых, указывается на существование рыночных несовершенств, а также на «неспешность» действия рыночных сил, в результате чего государство должно ускорять процессы экономического развития¹⁵¹.

¹⁵⁰ Сторонники избирательной отраслевой политики говорят о том, что политика «должна основываться на четком выявлении собственных конкурентных преимуществ и направлений «прорыва», стимулируя которые можно в сжатые сроки вывести отечественное народное хозяйство на передовой технологический уровень, обеспечить конкурентоспособность соответствующей отечественной продукции на мировом рынке и создать «локомотивы роста» всей экономики» [39, с. 25]; «конкурентоспособная экономика должна быть сформирована при поддержке и развитии ключевых отраслей, которые станут «локомотивами» роста и создадут заделы для качественных изменений во всей хозяйственной системе» [84, с. 18]; ресурсы должны «концентрироваться на приоритетных направлениях промышленного и технологического прогресса» [49, с. 9].

Во-вторых, приводятся аргументы соответствующего мирового опыта, так как практически во всех странах при диверсификации структуры экономики правительства осуществляли выбор приоритетных отраслей [57, с. 6], что позволило сформировать комплекс конкурентоспособных производств более эффективно, чем это произошло бы исключительно под влиянием рыночных сил [128, с. 93]¹⁵².

В-третьих, к вопросу подходят и фундаментально, отмечая,

¹⁵¹ «Представляется достаточно оправданным поддерживать те отрасли и производства, чьи конкурентные преимущества научно обоснованы, вместо того чтобы ждать, когда они с помощью рыночных сил путем проб и ошибок, больших издержек пробьют себе дорогу наверх» [153, с. 127]. «Выбор структурных приоритетов и их поддержка, т.е. промышленная политика, позволил бы подтолкнуть формирование внутриотраслевой специализации, которая расширяет возможности стран обмениваться готовой продукцией и увеличивать свой внешнеторговый оборот» [132, с. 83]. «Горизонтальные меры сами по себе не позволяют в среднесрочной перспективе изменять относительные доли секторов в ВВП: они одинаково воздействуют на все сектора. К тому же применение исключительно горизонтальных мер невозможно из-за сложившейся практики поддержки собственных экспортеров иностранными государствами. ... Постановка задачи ускоренной диверсификации требует более активного вмешательства государства в ряд экономических процессов» [57, с. 11]. «Либерализация экономики, вступление в ВТО, реформирование банковского сектора и судебной системы должны быть дополнены проведением активной промышленной политики, направленной на развитие конкурентоспособных средне- и высокотехнологичных производств» [84, с. 16–17]. «Учитывая ограниченность финансовых возможностей и безотлагательность решения задачи подъема экономики промышленности, следует на первоначальном этапе продолжить сложившуюся практику «точечного» инвестирования» [123, с. 10].

¹⁵² «Опыт высокоиндустриальных стран показывает, что правительства должны способствовать развитию следующих отраслей: с высокой добавленной стоимостью на одного рабочего; играющих роль «связующего звена»; имеющих потенциал роста в будущем» [123, с. 4]; «признанный путь преодоления структурных кризисов – концентрация ресурсов на наиболее перспективных предприятиях пораженных кризисом отраслей, их реконструкция и технологическое обновление, повышение рентабельности производства за счет экономии на затратах, в частности трудовых» [62, с. 6].

что проблема выбора приоритетов охватывает все сферы человеческой деятельности, а проявление любого дефицита «неминуемо ставит перед человеком объективную потребность в первоочередных решениях и их приоритетной реализации» [108, с. 245], видя в этом обоснование для выделения приоритетов и в отраслевой политике. В частности, даже при присоединении страны к ВТО предстоит определить, какие отрасли и в какой мере необходимо поддерживать и защищать на протяжении переходного периода после присоединения [134, с. 123].

Некоторые экономисты [216; 218], в целом придерживаясь либеральных взглядов на регулирование экономики, вместе с тем признают, что государственная политика должна учитывать реальные обстоятельства конкретного этапа развития страны, а на данном этапе для постсоветских стран – это необходимость структурной перестройки и модернизации. Данное обстоятельство требует активной структурной политики¹⁵³. Такая политика должна решать проблемы трансформации сбережений в инвестиции, развитие банковского сектора, выравнивание относительных цен и условий конкуренции. Вместе с тем, структурная политика не должна противоречить развитию свободной рыночной экономики, модернизации посредством частной инициативы. Она должна исключать какие-либо индивидуальные льготы, массированные государственные субсидии и инвестиции, требующие увеличения налогового бремени (в т.ч. субсидирование через регулируемые цены), установление каких-либо официальных отраслевых приоритетов, подкрепленных бюджетным финансированием.

Пожалуй, самым важным моментом в теории и практике отраслевой политики является проблема *выбора приоритетных отраслей*. Каковы могут быть критерии их отбора?

¹⁵³ «Политика по переустройству экономики в стране не может быть только финансово-экономической, воплощающей общие принципы рынка. Она должна быть конкретно-промышленной (инновационной), национально ориентированной (выражать ясные цели и соответствовать традициям страны), а также четко территориальной (кластерной)» [99, с. 8]. «Политика экономического роста неотделима от улучшения структуры промышленного производства» [142, с. 35].

Во-первых, в качестве критерия выбора приоритетных отраслей можно поставить текущую успешность, конкурентоспособность отрасли, наличие конкурентных преимуществ, что проявляется в доходности¹⁵⁴. Однако текущая конкурентоспособность отрасли не означает, что и в будущем у нее хорошие перспективы – конкурентные преимущества являются динамичными. Научно-техническое развитие приводит к возникновению все новых товаров, новых отраслей, деградации старых производств.

Поэтому, *во-вторых*, существует точка зрения, предполагающая выгодность специализации страны на самых технологически продвинутых товарах, стимулирование развития наукоемких отраслей¹⁵⁵. С другой стороны, отмечается необходимость выравнивания технологического уровня всех отраслей в экономике, так как отраслям сложно взаимодействовать между собой при существенных различиях в используемых технологических укладах¹⁵⁶.

Иногда проблема выбора между ориентацией на сложившиеся или на перспективные конкурентные преимущества решается компромиссно – предполагается использование мощностей в сложившихся отраслях специализации для получения дохода лишь в качестве временной меры, а в перспективе предусматривается переход к более выгодной, обычно технологически более передовой, специализации¹⁵⁷. Поэтому имеет смысл выявлять те отрасли национальной экономики, опираясь на которые как на промежуточное звено, можно стимулировать развитие прогрессивных отраслей.

¹⁵⁴ «Первым и главным показателем успешности промышленной политики должно стать конкурентное превосходство и доминирование на внутреннем рынке отечественной промышленной продукции. ... Приоритетом являются только те секторы экономики, которые имеют условия для получения конкурентных преимуществ на мировом рынке» [142, с. 36]; «экономические критерии выбора приоритетов государственной поддержки производства – наличие конкурентных (мирохозяйственных) преимуществ производства (признак наличия преимуществ – относительно низкая доля импорта во внутреннем потреблении продукции); рентабельность объектов господдержки, обеспечивающая самофинансирование их расширенного воспроизводства» [82, с. 57–83]; «структура экономики должна исходить из доходности (рентабельности) производства и приоритетного развития высокодоходных отраслей и производств» [180, с. 4].

В-третьих, глобализация мировой экономики и выгода тесного включения в систему мирохозяйственных связей приводит к мысли о приоритетности экспортоориентированных отраслей экономики¹⁵⁸. Следует также понимать, что глобализация затрудняет разработку и проведение промышленной политики, так как

¹⁵⁵ «В качестве критериев отбора к ростовым группам изделий могут быть применение высоких технологий ... и т.д.» [123, с. 10]; «рыночная экономика может обеспечить стабильный рост лишь, когда она будет дополнена переходом к новому технологическому способу производства. Именно такой переход, наряду с максимальным использованием преимуществ международного разделения труда, является конечной целью структурной перестройки экономики» [24, с. 19]; «наиболее актуальным направлением корректирования государственной промышленной политики является разработка стратегии и тактики постепенной и сбалансированной замены преимущества дешевых рабочих рук преимуществами, присущими промышленно развитым странам. ... Приоритетом государственной промышленной политики должен стать экспорт лишь прогрессивной товарной продукции (научоемкой, высокотехнологичной, с высокой степенью обработки)» [71, с. 26]; «приоритет в структурной перестройке промышленности должен быть отдан формированию «новой экономики» – высокотехнологичным наукоемким производствам, производствам средств для развития материальной базы науки, образования, воспитания и культуры» [176, с. 6].

¹⁵⁶ «Чтобы увеличить национальную производительность труда, нам нужно поднять наши (российские) обычные отрасли обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства. Иначе, если мы будем ориентироваться на конкурентоспособный сырьевой экспорт, на технологические анклав, мы будем страной с очень низким уровнем экономических достижений» [213, с. 252–254].

¹⁵⁷ «Цель тактических задач структурной перестройки – выявить те отрасли национальной экономики, опираясь на которые как на промежуточное звено, можно создать необходимый валютный запас для дальнейшего перехода к ускоренному развитию прогрессивных отраслей, производящих наукоемкую, технически сложную продукцию, конкурентоспособную на мировом рынке» [155, с. 88]; «все быстроразвивающиеся страны с отсталой в прошлом экономикой имеют черты двойственности: приоритетный контур, который реализует новейшие технологии, потребляет ресурсы высокого качества, и коммерческий контур, который ориентируется на быструю отдачу ресурсов» [128, с. 16].

очень сложным становится определение конкретного получателя выгод от данной политики. Например, стоит ли поддерживать развитие перспективной отрасли, если она, по большей части, находится в собственности иностранного капитала¹⁵⁹?

В-четвертых, важным критерием выбора приоритетов является наличие положительных внешних эффектов, создаваемых поддерживаемой отраслью для экономики в целом. Развитие приоритетных отраслей должно улучшать общую экономическую среду, инициировать мультипликативный рост в сопряженных отраслях и

¹⁵⁸ «Задача заключается в поиске собственной рыночной ниши в современной системе мирового хозяйства, где продукция кластеров национальной экономики в перспективе будет пользоваться устойчивым спросом» [24, с. 20–21].

¹⁵⁹ «С ростом глобализации возникают новые вопросы: необходимо ли поддерживать национальные предприятия вне зависимости от того, где они разворачивают свою деятельность? Нужно ли поддерживать предприятия, чье оборудование и деятельность развернуты в стране, если они находятся под контролем иностранного капитала? Как определить конкретного бенефицианта используемых государственных средств при такой сильной взаимозависимости экономик?» [169, с. 23].

¹⁶⁰ «Государственная поддержка приоритетных направлений развития обязана обладать значительным внешним эффектом, улучшая общую экономическую среду и условия развития деловой активности; инициировать рост этой активности в широком спектре сопряженных с приоритетными производств, т.е. заключать мультипликативный эффект; содействовать такому росту конкурентоспособности соответствующих производств, при котором они, начиная с определенного момента, выйдут на самостоятельную траекторию расширенного воспроизводства в масштабах мирового рынка и становятся «локомотивами роста» национальной экономики» [39, с. 26]; «экономические критерии выбора приоритетов государственной поддержки производства – мультипликативное воздействие развития избираемого вида производства, рост поддерживаемого сектора должен обеспечить значительный рост спроса на продукцию сопряженных отраслей» [82, с. 57–83]; «приоритет принадлежит отраслям, которые обеспечивают наиболее высокий мультипликативный производственный и социальный эффект роста» [176, с. 6]; «внешняя экономия, также как способность создавать ее государственной администрацией и другими участниками процессов, лежит в основе промышленной политики» [169, с. 16].

народном хозяйстве в целом¹⁶⁰.

В-пятых, при проведении политики поддержки «закатывающихся», кризисных отраслей, а также при обосновании отраслевой политики неэкономическими аргументами, используются критерии экономической безопасности, социальной и экологической политики¹⁶¹ [15, с. 5].

В-шестых, приоритеты могут выделяться и с точки зрения существующих производственных структур в различных отраслях¹⁶². Наконец, при выборе отраслевых приоритетов значение имеют фискальные возможности государственной поддержки отраслей, степень сложности развития той или иной отрасли¹⁶³.

3.2.2. Отраслевая политика постсоветских стран

Рассмотрим концепции отраслевой (промышленной) политики в некоторых постсоветских странах.

Украина.

Значительное развитие, как в теоретических исследованиях, так и на уровне государственных программ, промышленная политика получила на Украине. Целью данной политики является структурная перестройка экономики, так как по мнению многих ученых, а также политиков, структура экономики Украины, в частности

¹⁶¹ «Те производства, которые имеют худшие по сравнению с мировыми аналогами позиции, но важны для устойчивого и безопасного развития страны, должны оцениваться в сравнении с конкурентами из числа отечественных производителей (а не с иностранными конкурентами)» [176, с. 5].

¹⁶² Так, некоторые исследователи [198] связывают важнейший приоритет промышленной политики (для России) прежде всего с формированием мощных национальных транстерриториальных и транснациональных промышленных корпораций с надежной научной базой, ориентированных на наиболее значимые национальные и мировые рынки товаров.

¹⁶³ «Критерием выбора приоритетов государственной поддержки производства является (кроме всего прочего) минимизация инфляционных последствий господдержки предприятий» [82, с. 57–83]; «задачей является определение тех групп отраслей, для приоритетного развития которых в государстве есть (или могут быть созданы в короткий срок) благоприятные условия» [24, с. 21].

структура промышленности, неудачна, что является причиной ее большой ресурсоемкости [159, с. 35]¹⁶⁴. Методологическая база государственной структурной политики была заложена в разработанном Министерством экономики концептуальном варианте Программы структурной перестройки, утвержденном Кабинетом министров Украины в 1993 г. Однако в течение 1990-х гг. активной политики не осуществлялось¹⁶⁵.

В 1998 г. завершена разработка «Программы структурной перестройки экономики Украины на среднесрочный период 1999–2003 гг.». В данной программе к приоритетным отраслям промышленности отнесены: в машиностроении – производство авиационной и ракетно-космической техники, судостроение, энергетическое и сельскохозяйственное машиностроение, отдельные производства электронной техники и средств связи; в металлургической промышленности – производство тонкого автомобильного листа, высокопрочных труб, водо- и газопроводных труб с покрытием, алюминиевой фольги и губчатого титана, стальных канатов и арматуры; в химической и нефтехимической промышленности – производство минеральных удобрений и химических средств защиты растений, синтетического корда, полимеров и изделий из них, магнитных лент и рентгеновской пленки на лавсановой основе, товаров бытовой химии, автомобильных шин и резинотехнических изделий; в деревообрабатывающей промышленности – производство фанеры, картона, специальных видов бумаги, древесностружечных и древесноволокнистых плит, мебели; в промышленности стройматериалов – производство высококачественного стекла, мела, фракционного щебня, тонких облицовочных плит из гранита и мостовой современного дизайна; в легкой промышленности – углубленная

¹⁶⁴ Основанием для подобных выводов являлись, например, «различия в нормах прибавочного продукта между отраслями» как «свидетельство структурных перекосов в экономике» [81, с. 23].

¹⁶⁵ «Можно прийти к выводу, что пассивный характер государственного регулирования отраслевых пропорций (малые государственные расходы на народное хозяйство и отсутствие эффективной антимонопольной политики) на протяжении 1992–1998 гг. стал едва ли не самым главным фактором кризисного состояния украинской экономики в этот период» [16, с. 39].

переработка льна и хмеля, швейное и трикотажное производства. Тактическими приоритетами (на ближайшую перспективу) признаются: материально-техническая база сельского хозяйства и переработки; пищевая, легкая и деревообрабатывающая промышленность; жилищное строительство; энергосбережение [67, с. 54].

Приоритетами для украинской экономики признаются высокотехнологичные отрасли, однако и в традиционных отраслях спад не приветствуется¹⁶⁶. Признается наиболее приемлемым поэтапный вариант развития, ориентированный на восстановление роста сначала в традиционных отраслях, затем развитие некапиталоемких отраслей с быстрым оборотом капитала, затем повышение конкурентоспособности обрабатывающих отраслей и в длительной перспективе развитие современных наукоемких отраслей [212, с. 49].

Задачами промышленной политики признаются: переход от догоняющего к инновационному типу экономического развития; структурная перестройка экономики для достижения наиболее эффективных межотраслевых и внутриотраслевых пропорций; внедрение новых и ресурсосберегающих технологий; поиск выгодной рыночной ниши на мировом рынке, вхождение в международные структуры, ВТО; обеспечение экономической и оборонной безопасности государства [24, с. 20–21; 142, с. 38].

В последнее время на Украине все чаще начинают рассматриваться вопросы подъема экономики регионов на основе кластерных моделей. Так, на базе данных моделей планируется разработка Национальной программы повышения конкурентоспособности экономики Украины [199, с. 40].

Россия.

Так же, как и для многих других постсоветских стран, для России отмечается, что товарная и пространственная структуры внешнеторгового оборота страны не способствуют формированию благоприятных условий для устойчивого экономического роста [188,

¹⁶⁶ «Государственная промышленная политика должна заключаться в обеспечении опережающих темпов роста объемов наукоемкой продукции машиностроительной, а также легкой и деревообрабатывающей промышленности, при сохранении темпов роста в базовых отраслях (металлургия и химическая промышленность), при снижении удельных сырьевых и энергетических затрат» [142, с. 35–36].

с. 83]. Однако в Российской Федерации концепция экономической политики в большей степени ориентирована на либеральную экономику, а потому селективная отраслевая политика развита слабо. В основном государство прилагает усилия по формированию развитой институциональной среды рынка, повышению конкурентоспособности экономики в целом, т.е. осуществляется горизонтальная отраслевая политика. Политика селективной поддержки ответственных производителей периодически декларировалась в различных официальных документах, но не получила широкого распространения [178, с. 155]¹⁶⁷.

В «Концепции промышленной политики», подготовленной экспертами Министерства экономики и Министерства промышленности России в 1996 г., было предложено одновременно использовать три варианта промышленных стратегий: стратегия использования природных ресурсов, стратегия «преследования», стратегия «передовых рубежей». Все три стратегии реализуются на практике путем стимулирования капиталовложений, причем главным образом внутренних, поэтому их можно назвать стратегией развития при опоре на собственные ресурсы [147, с. 21].

Многие российские исследователи соглашаются, что действие рыночных сил будет приводить к специализации страны на основе существующих конкурентных преимуществ, а стало быть, закреплять сырьевую ориентацию России. С другой стороны, сомнения вызывают и традиционные варианты промышленной политики,

¹⁶⁷ В России «комплексная научно-техническая и инновационная политика отсутствует. Проблема сохранения и развития научно-технического потенциала до последнего времени рассматривалась в отдельных, не связанных между собой программах. Считается, что в процессе либеральных реформ стратегические цели развития национальной промышленности реализуются сами собой, без государственного вмешательства» [13, с. 84–90]. Проведение неселективной политики в России отчасти является вынужденным, так как «критерий инвестиционной поддержки наиболее сильных предприятий, который применялся в начале реформ в России, часто дает сбой в странах с гетерогенной структурой экономики, тем более в трансформационной экономике. Осуществление реформы на основе «селективной парадигмы» в России можно было бы претворить в жизнь лишь при полном разрушении хозяйственных связей» [112, с. 29].

подразумевающие отраслевые приоритеты, государственные инвестиции, масштабные льготы и т.д., которые почти неизбежно приведут к коррупции, при этом их использование затруднительно из-за неопределенности и нестабильности факторов развития в постиндустриальной экономике [217, с. 6].

Селективная отраслевая политика России, состоящая в определении государством приоритетов развития промышленности, осуществляется прежде всего в рамках федеральных целевых программ. Правительство сконцентрировало государственные финансовые ресурсы на программах, предполагающих финансовую поддержку НИКОР, а также программы инноваций в конкретных секторах промышленности, поддержку технического обновления информационной инфраструктуры, защиту прав интеллектуальной собственности [157, с. 32]¹⁶⁸. Формироваться данные программы начали с 1993 г., и получили бурное количественное развитие, охватив большинство отраслей российской экономики. Соответственно, государственных средств стало не хватать для эффективного финансирования всех программ, и большинство из них не выполнялось. Целевые программы превратились в своеобразную форму выдачи преференций отдельным предприятиям. Как отмечается исследователями, анализ формирования и исполнения федеральных целевых программ, равно как и достигнутых в их рамках фактических результатов не характеризует их в качестве эффективного инструмента промышленной политики [163, с. 3]¹⁶⁹.

¹⁶⁸ Идея состояла в том, что государственная структурная и промышленная политика должна «реализовываться в основном на базе программ развития, приоритетами которых станут: наращивание производства в отраслях с быстрым оборотом капитала и высокотехнологичных отраслей и высоких технологий, отраслей с высокой степенью обработки, в т.ч. на базе развития кооперативных связей с иностранными компаниями; производство конкурентоспособной продукции как основы технической реконструкции экономики» [32, с. 9].

¹⁶⁹ Исследователями приводятся данные, что «в 2002 г. удельный вес бюджетного финансирования федеральных целевых программ составил 6,7% в общем объеме бюджетных расходов; удельный вес финансирования ФЦП по развитию базовых отраслей экономики и инфраструктуры в общем объеме ФЦП составил 46,3%. В 2002 г. количество целевых программ и подпрограмм составило 138» [163, с. 7].

Узбекистан и Казахстан.

В Узбекистане структурные преобразования рассматривались как главное условие достижения экономического роста и интеграции республики в мировую хозяйственную систему. Задачами преобразований являлись: достижение полной экономической независимости за счет снижения ввоза из зарубежных стран важнейших сырьевых ресурсов, комплектующих изделий и готовых продуктов питания на основе развития отечественных импортозамещающих производств; удовлетворение потребностей в жизненно важных продуктах питания и товарах народного потребления за счет их собственного производства; обеспечение сбалансированного и устойчивого функционирования экономики; преодоление сырьевой направленности национальной экономики за счет углубленной переработки собственных ресурсов, повышения степени готовности и конкурентоспособности продукции; значительное расширение экспортного потенциала государства, достижение положительного сальдо платежного баланса, увеличение золотовалютных резервов [155, с. 86–88].

Отраслевая политика Узбекистана подразумевает экспортную ориентацию национальной экономики, причем декларируется желание правительства сократить долю продукции сырьевых отраслей в экспорте и увеличить долю отраслей обрабатывающей промышленности. В качестве приоритетных экспортноориентированных отраслей обычно выделяют текстильную и швейную, которые, кроме опоры на местное сырье, способны поглотить и большое количество рабочей силы, что важно для трудоизбыточной страны.

В Казахстане была разработана «Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003–2015 гг.», предполагающая формирование экономики сервисно-технологической направленности. Основной приоритет данной стратегии – «развитие и создание потенциально конкурентоспособных, в том числе экспортноориентированных, производств, работающих в отраслях экономики несырьевой направленности» [2, с. 25–29]. Вместе с тем, авторами признается, что основными перспективами экономики Казахстана являются нефть, металлургия и зерно.

3.2.3. Отраслевая политика в Беларуси

В исследованиях белорусских ученых (В.Н. Шимов, Я.М. Александрович и др.) указывается неоптимальность отраслевой структуры экономики Беларуси, которая гипертрофирована в сторону низкокэффективных промышленности и сельского хозяйства при «дистрофии сферы услуг» [180, с. 22], обладает низким технологическим уровнем производства, устаревшей материально-технической базой, низкой конкурентоспособностью продукции и характеризуется доминированием зачастую чрезмерно крупных предприятий [203, с. 90–91], причем большинство предприятий весьма энергоемки и зависят от импорта сырья [34, с. 476]. Исследователями отмечается невозможность использование существующих производственных мощностей для наращивания выпуска конкурентоспособной продукции [68, с. 45–46]. В результате для успешного и устойчивого развития страны признается необходимость осуществления достаточно масштабных структурных преобразований в экономике, что предполагает, помимо прочего, выбор приоритетов экономического роста [3, с. 6]. В качестве таких приоритетов обычно называются наукоемкие, экспортоориентированные, импортозамещающие новые производства, а также высокорентабельные традиционные производства [69, с. 14].

В качестве главной цели структурной перестройки экономики выделяется «социальная переориентация народного хозяйства на основе реконструкции технологического базиса производства, воспроизводственной, отраслевой и территориальной структур экономики и максимально возможное наращивание экспортного потенциала» [180, с. 53]¹⁷⁰.

Движущей силой структурной перестройки экономики является повышение конкурентоспособности национальных отраслей. Структура национальной экономики должна определяться потреб-

¹⁷⁰ Исследователями отмечается, что в настоящее время правительством Беларуси фактически проводится отраслевая (промышленная) политика, но ее специфика, с учетом всей белорусской экономической модели, во многом препятствует эффективной структурной перестройке. Правительство доводит детальные планы для отраслей экономики и определяет цели экономического развития, однако данной политике «не хватает стратегической целостности и избирательности» [34, с. 477].

ностями внутреннего и внешнего рынка и способностью предприятий эффективно (т.е. с прибылью для себя) удовлетворять данные потребности. Конкурентоспособность же увязывается прежде всего с технологическим развитием отраслей [68, с. 45–46], существенным усилением инновационной и инвестиционной активности [69, с. 17]. Так как декларируется построение социально ориентированной модели рыночной экономики, то предполагается, что структурная перестройка не должна осуществляться таким образом, чтобы повлечь за собой тяжелые социальные последствия, в частности, высокую безработицу.

Беларусь представляет собой малую страну с относительно открытой экономикой, и ее развитие должно увязываться с интеграцией в систему мирохозяйственных связей. Здесь необходимо отметить две точки зрения. С одной стороны, указывается на: невозможность поддержания традиционной отраслевой структуры и необходимость развития отдельных отраслей с хорошими перспективами для наращивания производительности труда и объема производства [34, с. 476–477; целесообразность отказа от концепции повышения конкурентоспособности всех национальных производителей и переход к выявлению тех кластеров экономики, которые востребованы мировым рынком и имеют доступ к лучшим по качеству национальным и мировым ресурсам [68, с. 13]. При этом развитие новых перспективных отраслей и производств почти неизбежно вызывает необходимость сворачивания старых, а в аспекте отраслевой политики – сознательное разрушение технологических цепей устаревших секторов экономики [166, с. 45–47]. С другой стороны, указывается, что в стране необходимо сохранить минимально необходимую диверсификацию хозяйства для обеспечения экономической безопасности, предполагающую обеспечение минимальных потребностей за счет национальных отраслей [180, с. 53]. В целом, ориентиры структурной перестройки должны базироваться на учете глобальных экономических процессов, в частности, текущей и перспективной конъюнктуры мировых рынков и тенденциях научно-технического развития [123, с. 4–5].

Для стран с переходной экономикой выделяется четыре основные области приложения государственных усилий в рамках структурной промышленной политики. Это, во-первых, активная социальная политика, которая должна смягчать социальные последст-

вия структурных сдвигов в экономике и, более того, должна являться стимулом для активизации инициативы субъектов, а не успокоительной страховкой. Во-вторых, это акцентирование усилий структурной политики на местном, локальном уровне. В-третьих, это использование значительного предпринимательского потенциала населения в рамках мелких предприятий, который оценивается в странах с переходной экономикой как весьма значительный. В-четвертых, это создание эффективных рынков ресурсов и собственности [156].

Какие отрасли и сферы экономики целесообразно выделять в Беларуси в качестве приоритетных? Среди системных принципов выделения приоритетов необходимо указать тесную интеграцию страны в систему мирохозяйственных связей и создание благоприятного инвестиционного климата [53, с. 158].

Так как страна небогата природными ресурсами, но имеет относительно квалифицированную рабочую силу и научно-технический потенциал, необходимо специализироваться на производстве «неэнергоёмкой, нематериалоёмкой, но наукоемкой продукции обрабатывающих отраслей промышленности» [180, с. 102], продукции «промышленности, ориентированной на ресурсосберегающий наукоемкий тип воспроизводства» [123, с. 11]. В соответствии с «Концепцией Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.» [93, с. 32], предусматривается, с одной стороны, замедление темпов развития традиционных, в основном металло- и энергоёмких, а с другой – ускоренное развитие наукоемких экспортоориентированных отраслей и производств. В соответствии с «Основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г.» [137, с. 18–19], важным направлением структурной политики является ориентация на отрасли с ресурсосберегающим наукоемким типом воспроизводства – информационные технологии, микроэлектроника и оборудование для ее производства, приборостроение, точное машиностроение, новые материалы различного назначения, техника для быта, биологические и тонкие химические технологии, продукты для медицины и сельского хозяйства, мембранные технологии как наиболее эффективные для экологии и ресурсосбережения (также см. [123, с. 11]).

Отмечается, что в стране отсутствует значительный внутренний спрос, который мог бы послужить первичным стимулом для развития отраслей массового производства ширпотреба, впоследствии способных выйти на мировые рынки [59, с. 14]. Следовательно, имеет смысл специализироваться на отраслях, ориентированных на избирательный, немассовый, но платежеспособный спрос, гибких наукоемких отраслях и сфере услуг¹⁷¹.

Далее, кроме наукоемких и ресурсосберегающих отраслей в качестве приоритетов называют также традиционные отрасли, которые являются на данный момент высокорентабельными, производят продукцию с относительно высокой долей добавленной стоимости и приносят значительные экспортные доходы. К ним можно отнести: отдельные предприятия черной металлургии, машиностроения, нефтеперерабатывающей, медицинской промышленности [69, с. 18–19].

Определенное развитие в отечественной науке и практике получила концепция импортозамещения. Она основывается на двух предпосылках. Во-первых, это необходимость обеспечения экономической безопасности страны, для чего следует диверсифицировать структуру экономики и снижать зависимость от внешних факторов. Во-вторых, это социальная ориентированность политики, которая предполагает сдерживание безработицы даже за счет поддержания упадочных отраслей. Следует отметить, что концепция импортозамещения в значительной степени противоречит требованиям эффективной структурной перестройки экономики, и может быть оправдана экономически лишь для незначительного круга случаев (например, при возможности создания комплексного конкурентоспособного кластера национальных отраслей). Как нами указывалось в предыдущих главах, мировой опыт показывает про-

¹⁷¹ С точки зрения макродинамического подхода [181, с. 59] предлагаются следующие возможные критерии определения приоритетных отраслей и инвестиционных проектов: доля добавленной стоимости в валовом выпуске продукции и услуг; доля экспорта в валовом выпуске; отношение инвестиций к приросту рабочих мест; отношение инвестиций к приросту заработной платы; отношение импорта к экспорту по отрасли; эластичность рынка и возможности наращивания сбыта.

игрышность импортозамещающей политики по сравнению с экспортоориентированной¹⁷².

Взаимное сочетание факторов экономической безопасности и социальной ориентации проявляется и в государственной политике развития такой традиционной сферы экономики, как АПК, для которого предполагается возможность приоритетного развития экспортоориентированных отраслей (производство льнопродукции и продукции животноводства) и импортозамещающих (производство сахара и растительного масла) [69, с. 18–19].

Следует отметить попытки отечественных исследователей разработать методики и критерии определения приоритетных отраслей экономики. Ранее, в разделе, посвященном инвестиционной политике, была указана методика ранжирования отраслей для выявления приоритетов инвестиционной политики [149, с. 11]. С точки зрения оптимального межотраслевого распределения ресурсов в экономике предлагается также использование методики расчета «индекса структурно-факторной эффективности» [29, с. 10]¹⁷³. С точки зрения эффективности международной специализации страны предлагается методика оценки эффективности структуры внешней торговли [110, с. 18–24]¹⁷⁴. Нами разрабатывалась методика определения сравнительных преимуществ сельскохозяйственных отраслей, предполагающая использование аппарата производст-

¹⁷² Впрочем, определенное сочетание обеих вариантов политик также возможно – например, отмечается, что «политика импортозамещения должна ориентироваться, в первую очередь, на неэластичные рынки (включая продовольственный, рынки важнейших производственных ресурсов), а политика развития экспортного потенциала – на эластичные» [219, с. 36–37].

¹⁷³ Индекс структурно-факторной эффективности представляет собой «сумму взвешенных величин относительной производительности труда и относительной фондоотдачи отраслей», при этом веса компонентов индекса по отраслям определяются «нормированием эластичностей выпуска по труду и капиталу или экспертно в соответствии с характером производства» [29, с. 10]. Автор указывает следующую градацию отраслей белорусской промышленности за 2000 г. – самые высокие показатели эффективности имели топливная отрасль, пищевая, химическая и отрасль легкой промышленности; самые низкие – отрасли машиностроения и металлообработки, прочие отрасли промышленности.

венных функций [189; 194].

Направления и инструменты отраслевой политики в Беларуси, предлагаемые отечественными исследователями и практиками [3; 4; 5; 34; 58; 68; 69; 80; 93; 123; 137; 166; 180; 203], по своему спектру (см. вторую главу) не отличаются от распространенных во всем мире, поэтому нет необходимости подробно раскрывать их еще раз. Предлагаемые мероприятия инновационной и инвестиционной политики, как важнейших инструментов отраслевой, а также возможности использования и развития сложившихся конкурентных преимуществ также были указаны нами ранее. Среди прочих мероприятий отмечается необходимость усиления механизма стимулирования ресурсосбережения [180, с. 316–317]; развитие взаимодействия государственного и частного секторов при обеспечении страны общественными благами [34, с. 477]; проведение ценовой политики, ориентированной на преодоление сложившегося межотраслевого и внутриотраслевого диспаритета [203, с. 159] и некоторые другие мероприятия.

Однако белорусская экономика обладает своей спецификой, как, впрочем, экономика любой страны. Во-первых, при разработке стратегии отраслевой политики необходимо учитывать ситуацию транзитивной экономики. При этом даже среди постсоциалистических стран Беларусь выделяется своеобразной моделью развития. Во-вторых, всеобъемлющая зависимость республики от внешнеэкономической деятельности накладывает определенные ограниче-

¹⁷⁴ Автором оценивается уровень эффективности экспортных операций по отдельным товарным группам на основе статистических показателей; оценивается, соответствует ли фактически сложившаяся товарная структура экспорта имеющимся сравнительным преимуществам в производстве и экспорте тех или иных товаров; анализируется сбалансированность торговли по товарным группам с различной степенью эффективности экспорта; на основе статистических показателей определяются наиболее прибыльные внешние рынки для реализации продукции; оценивается, соответствуют ли фактическая географическая структура экспорта и сбалансированность внешней торговли имеющимся преимуществам на различных рынках». По результатам анализа делаются выводы, оправдана ли специализация на производстве, экспорте, внутренних продажах, или нет.

ния на варианты проведения экономической политики. Все это необходимо отразить при рассмотрении специфики отраслевой политики в Беларуси.

Прежде всего, укажем такой системный аспект, как институциональная политика в сфере собственности. Ранее (раздел 3.2.1) нами приводились обоснованные мнения исследователей по поводу роли приватизации в сфере горизонтальной отраслевой политики стран с переходной экономикой [157, с. 5; 35, с. 12].

Опыт показывает, что приватизация сама по себе не является залогом успеха отраслевой политики. Отечественные авторы также отмечают, что сохранение государственного сектора в экономике на переходном этапе и увеличение его эффективности является важным аспектом промышленной политики Беларуси [80, с. 156]. Однако это не долгосрочная стратегия, а «промежуточная тактика». При развитии рыночной экономики приватизация является необходимым компонентом, так как государственный сектор в долгосрочной перспективе не может эффективно справиться с проблемами рыночной конкуренции и селекции. Необходимость структурных изменений в экономике предполагает развитие одних отраслей и предприятий, и банкротство других. Вследствие этого необходима грамотная политика государства в отношении санации и реструктуризации предприятий, как для повышения конкурентоспособности экономики в целом, так и для «смягчения социальных последствий и возможного использования этих предприятий в новой структуре экономики» [180, с. 316–317]. Вместе с тем, данная политика не должна сводиться к индивидуальной поддержке убыточных предприятий и формированию мягких бюджетных ограничений – это разрушительно для экономики. Неэффективные субъекты экономики должны «умирать», задача правительства – сделать их «смерть» по возможности безболезненной для общества, а не искусственно поддерживать их на плаву.

Еще одним важным аспектом, формирующим условия проведения отраслевой политики, является внешнеэкономическая среда. Республика Беларусь зависит от внешнего мира, и на современном этапе не существует объективных возможностей устранения данной зависимости. Внешняя торговля и торговая политика (и более широко, внешнеэкономическая политика в целом) являются доминантами проведения отраслевой политики. Нами ранее был сделан

обоснованный вывод в пользу проведения экспортоориентированной торговой политики. Подобная точка зрения указывается отечественными учеными¹⁷⁵ и находит свое отражение в официальных программах, например, «Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.» в качестве одного из приоритетных направлений выделяет «наращивание экспортного потенциала» страны [70, с. 7]¹⁷⁶.

В соответствии с «Основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г.» [137, с. 22], приоритетными направлениями внешней торговой политики должны стать: активизация государственной поддержки модернизации экспортоориентированных производств по выпуску наукоемкой высокотехнологичной продукции; поиск альтернативных источников необходимых стране ресурсов; развитие инфраструктуры экспорта; расширение номенклатуры и увеличение экспорта товаров и услуг; рационализация структуры импорта. При этом значительной диверсификации импорта не предполагается, в его структуре будут по-прежнему превалировать нефть, газ, химическая продукция, изделия машиностроения, черной и цветной металлургии, а также хлопок и шерсть [203, с. 130].

Отметим, что все возрастающая глобализация мировой экономики не отменит проведения промышленной политики, но, скорее всего, сделает ее в будущем наднациональной¹⁷⁷. Глобализация мировой экономики усиливает значение многосторонних торговых соглашений в рамках Всемирной торговой организации, членами которой становятся все больше стран. Для Республики Беларусь вступление в ВТО практически неизбежно, если членом данной организации станет Россия – ее главный торговый партнер. Идеология Всемирной торговой организации сосредоточена на принци-

¹⁷⁵ «Главный упор в промышленной политике должен быть сделан на активизацию экспортной деятельности» [80, с. 158].

¹⁷⁶ В качестве основных задач по наращиванию экспортного потенциала называются «поддержка приоритетных экспортоориентированных производств; создание новых видов продукции на базе новейших и высокотехнологичных технологий; стимулирование экспорта продукции, изготовленной из местного сырья; увеличение экспорта услуг; формирование комплексной системы маркетинга, развитие СЭЗ, зон приграничной торговли и создание инфраструктуры товарных рынков» [203, с. 130].

пах свободной (по возможности) торговли и либеральной экономики¹⁷⁸.

Для стран-членов ВТО снижаются возможности для ограничения импорта – уменьшаются тарифы, многие виды нетарифных торговых ограничений запрещаются или почти запрещаются. Также логичным, следующим за либерализацией торговли, шагом является требование унификации внутренней экономической политики между странами – торговыми партнерами. В частности, защитники экологии и участники различных профсоюзных движений с растущей интенсивностью стремятся расширять обязательства членов ВТО вне обычных правил торговой политики, требуя соответствия международным экологическим и трудовым стандартам. Со своей стороны, деловые круги требуют одинаковых «правил игры» и схожих уровней налогообложения. Пока еще требования ВТО незначительно регулируют внутреннюю политику стран-членов, они акцентированы прежде всего на недопущении дискриминации между отечественными и иностранными собственниками. Однако в будущем вопрос глобальной гармонизации стандартов занятости, охраны окружающей среды и налогообложения может возникнуть на международных торговых переговорах. Все ужесточающиеся требования ВТО уменьшают число возможных мероприятий экономической политики, поэтому стратегии национальных правительств должны становиться все более изощренными, если они желают по-прежнему влиять на экономики своих стран. Возможность

¹⁷⁷ «Единая структурная промышленная политика Республики Беларусь и Российской Федерации станет составной частью экономической политики обоих государств, представляя собой комплекс мер, осуществляемых сторонами в целях формирования современной структуры национального и промышленного комплексов, обеспечения эффективного их функционирования и повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках» [123, с. 16].

¹⁷⁸ Вступление в ВТО, «создав оптимальные условия для отраслей с высокими технологиями, лишит неконкурентоспособные отечественные предприятия традиционных отраслей искусственной защиты от импорта. Поэтому структурная перестройка экономики должна быть завершена или до вступления в ВТО, или (что более реально) в первые годы членства в данной организации» [24, с. 23].

проведения национальной промышленной политики не исчезает и в рамках членства в ВТО. Сами по себе правила ВТО пока совместимы с торговой и промышленной политикой – ограничиваются только те мероприятия, которые непосредственно затрагивают международную торговлю, защищая отечественную продукцию в ущерб импортной. Между тем в некоторых областях (сельское хозяйство и др.) пока допускается даже прямой протекционизм. Далее, для некоторых стран ВТО делает исключение – возможности импортных ограничений зависят лишь от способностей стран добиваться для себя специальных условий. Активная деятельность правительства в данном аспекте имеет большое значение.

При проведении национальной отраслевой (промышленной) политики важно, во-первых, не ставить перед ней неадекватных задач, а во-вторых, не использовать запрещенные в рамках ВТО инструменты. Увязывание отраслевой политики с краткосрочным ростом экспорта и улучшением платежного баланса, почти неизбежно предполагающее использование торговых ограничений, бесперспективно. Неторопливая стратегическая политика, рассчитанная на долгосрочную перспективу, воздействующая не на спрос через тарифы и цены, а на предложение через налоги, субсидии, институциональные мероприятия, более оправдана.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

В экономической науке, равно как и у экономистов-практиков и политических деятелей, существуют различные мнения по поводу необходимости проведения отраслевой политики (также ее называют промышленной или структурной политикой, когда последнее интерпретируют в отраслевом аспекте), и различные мнения о направлениях и инструментах данных мероприятий. Сформулируем наш взгляд на суть проблемы.

Прежде всего, не совсем корректно ставить вопрос: *нужно ли государству проводить отраслевую политику?* Самим фактом своего существования государство вмешивается в экономику и, даже если бы правительство стремилось действовать по принципу «ночного сторожа» (хотя этого ему не удастся), оно все равно влияло бы на экономику. Любое влияние государства ведет к перераспределению ресурсов между отраслями народного хозяйства. Принятие государственных решений типа «больше или меньше денег тратить на национальную оборону, образование, медицину, строительство дорог и т.д.» ведет соответственно к большему или меньшему развитию отраслей, связанных с военно-промышленным комплексом, сферой образования и здравоохранения, и т.д. Существование внешних эффектов будет приводить к тому, что одни отрасли будут получать большее развитие по сравнению с другими. Если правительство будет вмешиваться в ситуации с внешними эффектами, оно будет вмешиваться и в межотраслевое распределение ресурсов. Налоги, даже если они номинально одинаковы для предприятий всех отраслей и сфер экономики, в реальности по-разному влияют на фирмы в силу естественных различий самих отраслей (высокие налоги на прибыль в сверхходных отраслях могут нормально восприниматься экономическими субъектами, тогда как в низкорентабельных сферах деятельности даже невысокие налоги представляют собой серьезный дестимулирующий фактор). Таким образом, государство всегда проводит политику, влияющую на аллокацию производственных ресурсов между отраслями. Другое дело, что это может быть неосознанная политика. Тогда качество актуальности научных исследований отраслевой политики можно выделить *проблему осознания правительством последствий принимаемых решений на отраслевую структуру народного хозяйства*. Исследова-

ния могут адекватно показать взаимосвязи между структурными элементами экономики, степень влияния тех или иных факторов на отраслевую структуру и, в конечном счете, на темпы экономического развития, помочь в предсказании последствий государственной политики.

Далее, вопрос, заданный в предыдущем абзаце, можно переформулировать так: *следует ли государству проводить осознанную отраслевую политику?* Обычно в научной литературе и практике этот вопрос ставится как «может ли отраслевая политика содействовать экономическому росту (улучшению экономической ситуации в стране, выходу экономики из кризиса и т.д.)»? Ответ на данный вопрос банален, но не всегда осознается – правильная политика может улучшить положение дел в экономике, неправильная политика может усугубить проблемы.

Какая отраслевая политика является правильной? Опыт различных стран противоречив – иногда одни и те же мероприятия в двух разных странах приводят к разным результатам; кроме того, правительства стран проводят специфические варианты политик, в результате чего последние становятся слабо сравнимы между странами. Существуют примеры успешной и провальной отраслевой политики. Все это наталкивает на мысль, что не существует однозначно правильной отраслевой политики – в каждом конкретном случае варианты политики могут быть разными. Таким образом, наиболее актуальным будет не исследование отраслевой политики вообще, а исследование ее возможной специфики в конкретной стране.

Корректный вопрос заключается в следующем: *какая отраслевая политика будет правильной в данном конкретном случае (в данной стране, на данном отрезке времени, с учетом данных институтов) для развития экономики?* Некорректно предлагать мероприятия экономической политики, а в случае их неудачи ссылаться на несовершенство имеющихся в соответствующей стране институтов, которые не смогли осуществить «правильную» политику. В таком случае более приемлем тот вариант анализа, который предполагает ответ на вопросы: могут ли существующие институты обеспечить проведение перспективной отраслевой политики и какие институты необходимо изменить или создать новые, чтобы проводилась данная политика?

Подытоживая, можно выделить следующие аспекты перспективных научных исследований в сфере отраслевой политики. Во-первых, анализ отраслевых взаимосвязей и влияние государственной политики (осознанной и неосознанной) на структурные пропорции в экономике, что позволит сформировать адекватную картину функционирования народнохозяйственного механизма (организма) и давать высоковероятностные прогнозы последствий мероприятий экономической политики. Во-вторых, исследование возможностей осознанного государственного вмешательства в отраслевые пропорции с целью ускорения экономического развития страны – даже если не призывать правительство к проведению данной политики, можно показывать ему перспективные (в существующих условиях) варианты таковой. В-третьих, исследование возможностей изменения институциональной системы страны с тем, чтобы повысить эффективность стимулирующей государственной отраслевой политики.

ГЛОССАРИЙ

Ниже представлены определения ключевых понятий монографии. Не все приведенные определения совпадают с общепринятыми, они отражают авторское понимание соответствующих концепций.

Благосостояние – совокупность материальных и духовных благ в распоряжении общества (индивида) в их субъективной оценке.

Инвестиционная политика – политика в отношении регулирования инвестиционной деятельности. Обычно понимается в аспекте увеличения объема инвестиций, но в отдельных случаях может предполагать и их ограничение.

Инновационная политика – в широком смысле политика, связанная со стимулированием нововведений в стране; в узком смысле политика, связанная со стимулированием научно-технического развития страны.

Институциональная политика – политика в сфере совершенствования общественных институтов (законов, норм, правил, процедур и т.д.).

Конкурентная политика – политика государства в сфере регулирования степени и характера конкуренции и кооперации между экономическими субъектами.

Конкурентное преимущество – свойство экономических субъектов (и их групп), дающее им преимущество в рыночной борьбе, повышающее их конкурентоспособность. Упрощенно конкурентные преимущества можно упрощенно классифицировать на ресурсные (обладание относительно дешевыми ресурсами), технологические (обладание передовыми технологиями) и институциональные (наличие эффективных институтов и эффективной государственной политики).

Конкурентоспособность – свойство экономических субъектов и их совокупностей, которое можно рассматривать: на уровне предприятия – как его способность устойчиво конкурировать на внутреннем и внешнем рынках; на уровне отрасли – как средний уровень реальной конкурентоспособности составляющих ее предприятий плюс эффективность государственных программ отраслевой политики; на уровне страны – как конкурентоспособность отраслей плюс эффективность макроэкономической политики.

Концепция «молодой отрасли» – аргумент в пользу протекционистской политики поддержки отечественных производителей, предполагающий возможность развития в перспективе защищаемой государством отрасли и достижения ею международной конкурентоспособности. Может рассматриваться как вариант регулирования рыночного несовершенства, связанного с существованием внешних эффектов.

Концепция сравнительных преимуществ – классическая концепция международной торговли, которая предполагает, что торговля остается выгодной, если в соотношениях внутренних цен между странами сохраняются различия, так как у каждой страны найдется товар, производство которого более выгодно при существующем соотношении издержек, чем производство других товаров.

Неоклассическая теория экономического роста – теория роста в рамках «мэйнстрим» западной экономической мысли, основной чертой которой является подход со стороны предложения факторов производства (см. также *функцию Кобба–Дугласа*). В рамках неоклассической теории выделяют *экзогенную* (старую) и *эндогенную* (новую) теории экономического роста.

Неолиберализм – подход к экономической политике, предполагающий минимально возможное вмешательство государства в экономику, следование принципам свободной торговли в международной экономической деятельности. Связан с понятием «Вашингтонский консенсус».

Отраслевая политика – это политика, направленная на регулирование отраслевой структуры экономики. Является близким понятию *промышленной политики*.

Парадокс Леонтьева – парадокс эмпирических исследований, результаты которых противоречат факторной теории международной торговли, не показывая связи между обеспеченностью ресурсами и специализацией стран.

Промышленная политика – политика развития национальной экономики, связанная в первую очередь с изменением отраслевой, а также технологической структуры экономики.

Структурализм – подход к экономической (и торговой в том числе) политике, предполагающий важность государственного регулирования экономики, в частности, вследствие существования рыночных несовершенств.

Структурная перестройка экономики – синоним структурной политики, характеризующий более радикальный ее вариант, присущий трансформационным экономикам, когда степень изменений высока.

Структурная политика – это осознанное воздействие государства на структуру экономики (отраслевую, воспроизводственную, технологическую, региональную и т.д.).

Теория жизненного цикла товара – теория международной торговли, объясняющая специализацию стран через технологические различия, в результате которых производство новых, передовых товаров сконцентрировано в наиболее развитых странах, а по мере устаревания товара смещается в менее развитые.

Теория конвергенции – теория, предполагающая, что с течением времени уровни экономического развития стран должны сокращаться. Это должно происходить в результате более быстрого роста в отсталых странах по сравнению с развитыми. Основывается на неоклассической теории роста.

Теория многоуровневой экономики – теория экономического развития в рамках советской (ныне российской) экономической науки, предполагающая разнокачественность производственных ресурсов (труда и капитала), и объясняющая экономическую динамику страны через *замещение* массовых ресурсов качественными или *компенсацию* качественных ресурсов массовыми.

Теория эффекта масштаба и несовершенной конкуренции – теория международной торговли, базирующаяся на факторной теории, но дополняющая ее учетом существования положительного эффекта масштаба, несовершенной конкуренции и технологических различий между странами.

Факторная теория международной торговли – теория, объясняющая специализацию стран через различную обеспеченность разными факторами производства.

Функция Кобба–Дугласа – математическое изложение зависимости объемов выпуска от объемов использования производственных ресурсов. Изначально исследовались два агрегированных вида ресурсов: труд и капитал.

Эволюционная теория экономического развития (экономических изменений) – теория, представляющая

экономическую динамику стран в духе шumpетерианской концепции экономического развития. Оперирует не агрегированными производственными факторами, а процедурами принятия решений отдельными институтами.

Экзогенная теория экономического роста – теория, исследующая зависимость темпов экономического роста от темпов изменения объема использования основных факторов (труда и капитала), при этом влияние научно-технического прогресса на рост определялось как внешний, экзогенный фактор (остаток, свободный коэффициент в производственной функции).

Экономический рост – процесс увеличения богатства общества; обычно характеризуется ростом валового (чистого) национального продукта как в целом по стране, так и на душу населения.

Экономическое развитие – процесс, характеризующийся структурными изменениями в экономике, при которых повышается ее (экономики) конкурентоспособность.

Эндогенная теория экономического роста – теория, включающая научно-технический прогресс как внутренний, эндогенный фактор, влияющий на темпы экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С., Шаститко А. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С. 18–32.
2. Айтекенов К., Исекешев А., Орынбаев Е. Приоритеты индустриально-инновационного развития Казахстана и роль государственных институтов развития // Экономист. – 2003. – № 11. – С. 25–29.
3. Александрович Я.М. Основные положения разработки Концепции и программы 2010 // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – № 6. – С. 3–9.
4. Александрович Я.М., Богданович А.В. Оценка конкурентных преимуществ и направления повышения конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2003. – №2. – С. 34–40.
5. Александрович Я.М., Богданович А.В. Сущность страновой конкурентоспособности, ее измерение и составляющие // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2002. – №1. – С. 2–12.
6. Алиев Б.Х. Промышленная политика и экономика. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. – 103 с.
7. Алимova Т.А., Поповская Е.В. Статистический анализ приоритетных отраслей развития малых и средних предприятий // Вопросы статистики. – 2003. – № 11. – С. 35–47.
8. Алле М. Условия эффективности в экономике / Пер. с франц. Л. Б. Азимова, А. В. Белянина, И. А. Егорова и др.; Под ред. И. А. Егорова. – М.: Науч.-изд. центр «Наука для общества», 1998. – 304 с.
9. Анчишкин А.И., Яременко Ю.В. Темпы и пропорции экономического развития. М.: Экономика, 1967. – 280 с.
10. Багриновский К.А. Методы исследования и моделирования механизма научно-технического развития // Экономика и математические методы. – 2003. – Т.39. – № 2. – С. 54–68.
11. Багриновский К.А., Прокопова В.С. Новый подход к анализу эквивалентности межотраслевого обмена // Экономика и математические методы. – 2000. – Т. 36. – № 1. – С. 17–28.
12. Балацкий Е., Потапова А. Отраслевые закономерности рыночной трансформации российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №6. – С.87–94.
13. Барабанов М. Годы без промышленной политики (особенности российской переходной экономики) // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №5. – С.84–90.
14. Баскакова М. Японская экономическая модель // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №1. – С.98–106.
15. Беларусь: выбор пути: Сб. статей / Под ред. П. Данейко, И. Пелипаса, Е. Раковой. – Минск–С.-Пб.: «Невский простор», 2003. – 210 с.
16. Белая С. Государственное регулирование отраслевой структуры экономики Украины // Экономика Украины. – 2001. – № 5. – С. 30–39.
17. Бессонов В.А. О динамике совокупной факторной производительности в российской переходной экономике // Экономический журнал ВШЭ. – 2004. – Т.8. – №4. – С.542–587.
18. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. – М.: ТЕИС, 2002. – 356 с.
19. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. – М.: Изд-во «Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
20. Бляхман Л., Кротов М. Глобализационное изменение реформы и задачи промышленной политики // Российский экономический журнал. – 2001. – № 3. – С.12–23.
21. Богдан Н.И. Инновационная политика Европейского союза: новые тенденции // Белорусский экономический журнал. – 2003. – №4. – С. 87–97.
22. Богдан Н.И. Методология формирования и механизм реализации региональной инновационной политики. – Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – Минск: БГЭУ, 2002. – 44 с.

23. Богдан Н.И., Мишкевич М.В., Соле Парельяда Ф. Промышленная политика и региональное развитие. – Минск: БГЭУ, 2002. – 158 с.
24. Богиня Д., Вольнский Г. Структурная перестройка экономики в условиях глобализации и информатизации // Экономика Украины. – 2003. – № 7. – С. 19–28.
25. Бойко И.В. Государство и рынок в структурной политике Японии и США. – Владивосток: Издательство Дальневосточного ун-та, 1993. – 136 с.
26. Борисов Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 1999. – 895 с.
27. Борисов В.Н., Почукаева О.В. Оценка вклада инновационного фактора в рамках программы развития межотраслевого комплекса // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 46–61.
28. Брейво А.Г. Технологическая модернизация промышленных предприятий с участием транснациональных структур // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2005. – № 6. – С. 17–21.
29. Валетко В.Д. Реструктуризация промышленности Республики Беларусь в трансформационный период: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Минск: БГТУ, 2002. – 22 с.
30. Вереникин А.О., Волошин Д.И. Теория многоуровневой экономики в контексте современной экономической мысли // Проблемы прогнозирования. – 2004. – № 1. – С. 29–47.
31. Водянов А., Смирнов А. Инвестиционная политика: каким методам госрегулирования отдать предпочтение? // Российский экономический журнал. – 2001. – № 11–12. – С. 3–10.
32. Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 4–12.
33. Воробьев В.А., Филиппов А.М., Чеплянский Ю.В. Аграрная политика (проблемы методологии, теории и практики). – Минск: ИАЭ НАНБ, 2003. – 252 с.
34. Гайдук К., Херр Г.Й., Линтовская Т., Парчевская С., Приве Я., Цику Р. Белорусская экономика на перепутье // Экономический вестник. – 2003. – Вып. 3. – №3. – С. 460–487.
35. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики: проблемы статистического сопровождения // Вопросы статистики. – 2004. – № 7. – С. 3–15.
36. Гельвановский М.И., Жуковская В.М. О методах межстранового сопоставления показателей конкурентоспособности // Вопросы статистики. – 2000. – № 3. – С. 18–24.
37. Гётц Р. О перспективах долгосрочного экономического роста в России // Экономическая политика и политическая экономия. Приложение к журналу *Politekonom*. – М., 2000. – С. 63–76.
38. Гилфасон Т. Ресурсы, сельское хозяйство и экономический рост в странах с переходной экономикой // Экономический вестник. – 2002. – Вып. 2. – №1. – С. 81–110.
39. Глазьев С. В очередной раз – на те же грабли? (К оценке «Стратегии развития Российской Федерации до 2010 года» Фонда «Центр стратегических разработок») // Российский экономический журнал. – 2000. – № 5–6. – С. 10–41.
40. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
41. Голиченко О.Г. Проблема регулирования экономического роста в макроэкономических моделях // Экономика и математические методы. – 2001. – Т. 37. – № 4. – С. 33–43.
42. Голиченко О.Г. Экономическое развитие в условиях несовершенной конкуренции: подходы к многоуровневому моделированию. – М.: Наука, 1999. – 191 с.
43. Гончаров Ю., Долгоруков Ю., Бондаренко А. О формировании промышленной политики // Экономика Украины. – 1999. – № 3. – С. 31–36.
44. Государственная экономическая политика США: современные тенденции / Ин-т США и Канады. – М.: Наука, 2002. – 348 с.
45. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. В.И. Видяпина, В.Г. Князева, В.А. Попова. – М.: Изд. Дом «Путь России»; ЗАО «Изд. Дом «Экономическая литература», 2002. – 590 с.
46. Готовский А.В. Динамика ценовых пропорций Беларуси в 1996–2000 гг. // Белорусский экономический журнал. – 2001. – №1. – С. 31–43.

47. Гранберг А.Г. Динамические модели народного хозяйства. М.: Экономика, 1985. – 320 с.
48. Гребенников В.Г., Суворов А.В. Измерение сдвигов в структуре российской экономики (технологический, отраслевой и институциональный аспекты и их взаимосвязь) // Экономика и математические методы. – 1998. – Т.34. – № 2. – С. 17–29.
49. Губанов С. Промышленная политика и государство // Экономист. – 2004. – № 7. – С. 3–14.
50. Гусев В. Государственная инновационная политика: аспект интернационализации // Экономика Украины. – 2003. – № 6. – С. 77–85.
51. Гучко И.М. Рыночные преобразования и промышленная политика // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2004. – №6(47). – С. 12–16.
52. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №6. – С.40–51.
53. Дадалко В.А. Реформирование экономики Республики Беларусь: В 5 ч. – Ч.IV. – Минск: «Армита – Маркетинг, Менеджмент», 1997. – 450 с.
54. Дедков С.М., Щербин В.И. Инновационные стратегии государства и приоритетные направления научных исследований // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – № 7. – С. 39–50.
55. Дедов Л.А. О некоторых причинах цикличности экономических процессов // Вопросы статистики. – 2002. – № 5. – С. 65–67.
56. Дзарасов Р.С. Теория качественной неоднородности ресурсов и альтернативная экономика // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 5. – С. 31–47.
57. Диверсификация российской экономики: современные проблемы и задачи (доклад Минэкономразвития РФ) // Вопросы экономики. – 2003. – № 12. – С. 4–22.
58. Дмитракович Ф.А. Международная конкурентоспособность экономики Беларуси // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2003. – №5. – С. 9–16.
59. Добрянский К.В. Высокотехнологичный сектор экономики Республики Беларусь и его развитие за счет инструментов мирового финансового рынка: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Минск: БГЭУ, 2002. – 22 с.
60. Добрянский К.В. Понятия «высокотехнологичный сектор» и «интеллектуальный продукт» в современной экономической литературе // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. – Серыя 3. – 2002. – №3. – С. 93–95.
61. Дондоков З.Б. Мультипликационные эффекты в экономике: методология и методика: Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. – Иркутск: УОП ИГЭА, 2000. – 35 с.
62. Дорогунцов С., Горская Е. Трансформация структуры экономики Украины: теория и практика // Экономика Украины. – 1998. – № 1. – С. 4–11.
63. Дубенецкий Я.Н. Активная промышленная политика: безотлагательная необходимость // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 1. – С. 3–17.
64. Дуглас Р. Политика успешной структурной реформы // Пути экономического роста. Международный опыт. – М.: ФИД «Деловой экспресс», 2001. – С. 83–100.
65. Дьяконова М.Е., Кожухарь П.В., Новосельский И.А. Модели и методы планирования межотраслевых пропорций. – Кишинев: «ШТИИИИЦА», 1990. – 140 с.
66. Емельянов С. Международная конкурентоспособность производителей США: методика анализа // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №3. – С.83–90.
67. Ерохин С. Структурная трансформация национальной экономики // Экономика Украины. – 2002. – № 10. – С. 49–56.
68. Желтков И.М. Факторы промышленного роста в Республике Беларусь в 1996–2003 гг. // Белорусский экономический журнал. – 2004. – №3. – С. 35–46.
69. Зайченко Н.П., Богданович А.В. Проблемы структурной перестройки экономики Республики Беларусь // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2003. – №7. – С. 14–21.

70. Зайченко Н.П., Полоник С.С., Богданович А.В., Александрович Я.М. Основные положения национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. // Белорусский экономический журнал. – 2004. – №3. – С. 4–18.
71. Збаражская А. Макропропорции украинской промышленности и приоритетные задачи промышленной политики // Экономика Украины. – 2000. – № 5. – С. 19–27.
72. Зеньков В.С., Разумова С.В. Роль инновации в обеспечении конкурентного преимущества // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага універсітэта. – 2002. – №2(31). – С. 52–55.
73. Зиберт Х. Эффект кобры. Как можно избежать затруднений в экономической политике / Пер. с нем. Под ред. П.И. Гребенникова. – С.–Пб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 244 с.
74. Иванов В.Ф., Мееровская Э.Д. Экономический механизм и условия развития инновационной деятельности в Беларуси // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – № 8. – С. 13–23.
75. Индельт А. Показатели научно-технической деятельности в процессе формирования политики социально-экономического развития // Белорусский экономический журнал. – 2005. – №1. – С. 31–39.
76. Истерли У. В поисках роста // Экономический вестник. – 2001. – Вып. 1. – №3. – С. 448–464.
77. Каложный В. Усовершенствованные и новые методы измерения влияния капитала, труда и производительности на рост ВВП // Экономика Украины. – 2003. – № 6. – С. 42–49.
78. Камьен М.И., Шварц Н.Л. Структура рынка и инновации: обзор // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков / Под общ. ред. А.Г. Слуцкого. – Т.5. – С.–Пб.: Экономическая школа, 2003. – С. 429–499.
79. Касперович С.А. Многоотраслевая модель неравновесной динамики для прогнозирования развития промышленного комплекса Республики Беларусь. – Автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.13. – Минск: БГЭУ, 2003. – 22 с.
80. Качуровский Е.П. Беларусь–2000. Новая экономическая стратегия. – Минск: БГУ, 1999. – 200 с.
81. Кваснюк Б. Структурная перестройка экономики и ее ресурсы // Экономика Украины. – 2003. – № 11. – С. 18–20.
82. Кириченко В. Рыночная трансформация экономики: теория и опыт (спецкурс). Тема 4. Реальный сектор трансформируемой экономики: проблемы динамики и структурных сдвигов // Российский экономический журнал. – 2001. – №4. – С. 57–83.
83. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
84. Клепач А., Смирнов С., Пухов С., Ибрагимов Д. Экономический рост России: амбиции и реальные перспективы // Вопросы экономики. – 2002. – № 8. – С. 4–20.
85. Комков Н.И. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 3. – С. 24–42.
86. Комков Н.И., Гаврилов С.Л. Научно-техническое развитие: формирование и оценка потенциала стратегий управления // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 5. – С. 117–132.
87. Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы. – Т.1. Анализ мировых тенденций научно-технического развития. – Минск, 2000. – 124 с.
88. Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы. – Т.II. Анализ состояния научно-технического потенциала Республики Беларусь. – Минск, 2000. – 304 с.
89. Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы. – Т.III. Прогноз научно-технического прогресса в отраслях экономики Республики Беларусь на 2001–2020 год. – Минск, 2000. – 388 с.

90. Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы. – Т. IV. Прогноз научно-технического прогресса в регионах Республики Беларусь на 2001–2020 год. – Минск, 2000. – 280 с.
91. Комплексный прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 годы. – Т. V. Прогноз научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001–2020 год (обобщающие показатели). – Минск, 2000. – 128 с.
92. Концепция и программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг. / Представлено Министерством экономики Республики Беларусь // Белорусский экономический журнал. – 1998. – № 2. – С. 4–25.
93. Концепция Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь. – Минск, 2003. – 112 с.
94. Кравцов М.К., Шинкевич Н.Н. Производственные функции для промышленности Республики Беларусь // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2005. – № 12. – С. 8–12.
95. Крюков Л.М. Императивы инновационного развития // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2002. – № 9. – С. 11–22.
96. Крюков Л.М. Национальная инновационная система: проблемы становления и развития // Белорусский экономический журнал. – 2003. – № 4. – С. 66–75.
97. Крюков Л.М. Формирование национального инновационного механизма // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – № 8. – С. 3–12.
98. Кулакин Г.А. Научно-технический потенциал отраслей: инновационная активность организаций // Проблемы прогнозирования. – 2004. – № 1. – С. 133–145.
99. Кушлин В. Задачи экономического роста // Экономист. – 2001. – № 1. – С. 3–10.
100. Кушлин В.И., Фоломьев А.Н., Селезнев А.З., Смирницкий Е.К. Инновационность хозяйственных систем. – М.: Эдиториал УРСС, 2000. – 384 с.
101. Левкович Т.Э. Совершенствование отраслевой структуры экономики: теория и практика // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. – Серыя 3. – 2001. – № 1. – С. 59.
102. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика: Пер. с англ. / Автор. предисл. и науч. ред. А.Г. Гранберг. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1997. – 479 с.
103. Литвинцева Г.П. Анализ ценовых диспропорций в российской экономике // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 4. – С. 15–31.
104. Литвинцева Г.П. Кризис инвестиций как результат несоответствия структурно-технологических характеристик экономики ее институциональному устройству // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 6. – С. 23–40.
105. Литвинцева Г.П. Продуктивность экономики России и структурные сдвиги в производстве товаров и услуг // Вопросы статистики. – 2003. – № 4. – С. 11–26.
106. Лукашин Ю., Рахлина Л. Производственные функции в анализе мировой экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 1. – С. 17–27.
107. Лукинов И. Инвестиционная политика в стабильном экономическом развитии // Экономика Украины. – 1999. – № 10. – С. 4–9.
108. Лукинов И.И. Эволюция экономических систем. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 567 с.
109. Любимцева С. Законы структурной эволюции экономических систем // Экономист. – 2003. – № 10. – С. 29–40.
110. Макаревич Е.Е. Методика оценки эффективности структуры внешней торговли // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. – 2005. – № 4. – С. 18–24.
111. Малинин А.С., Драбо С.В. Прямые иностранные инвестиции: причины роста и особенности привлечения в страны с переходной экономикой // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2003. – № 5. – С. 37–42.
112. Малышев В.А. «Правила игры» и трансакционные цены // Экономика и математические методы. – 2000. – Т. 36. – № 1. – С. 29–35.

113. Марков А.В. Возможности инновационного развития Беларуси // Проблемы и перспективы развития научно-инновационного комплекса Республики Беларусь: Сб. науч. статей / Редкол. В.И. Недилько и др. – Минск: БелИСА, 2001. – С. 100–120.
114. Марков А.В. Механизм стимулирования научно-исследовательской деятельности в Беларуси // Экономический бюллетень Научно-исследовательского института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2005. – №9. – С. 31–40.
115. Меровская О.А. Международное научно-техническое сотрудничество Республики Беларусь со странами Европейского союза // Белорусский экономический журнал. – №1. – С. 40–50.
116. Мельникова О.К., Недилько Л.М. Развитие наукоемких технологий и высокотехнологичных производств: результаты и перспективы // Экономический бюллетень Научно-исследовательского института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2005. – №9. – С. 21–30.
117. Меске В. Наука и технологии в Центральной и Восточной Европе: результаты трансформации и нерешенные проблемы // Белорусский экономический журнал. – 2005. – №1. – С. 31–39.
118. Миксюк С.Ф. Моделирование экономики переходного периода: прикладной аспект. На примере Республики Беларусь. – Минск: БГЭУ, 2001. – 179 с.
119. Милль Дж.С. Основы политической экономии: В 3 т. / Пер. с англ. Под общ. ред. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1981. – Т.2. – 480 с.
120. Мингалева Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №5. – С.97–102.
121. Михайленко Е. Методологические аспекты структурирования национальной экономики и национального рынка // Экономика Украины. – 2003. – № 5. – С. 60–66.
122. Михайлова-Станюта И. Возможные варианты внешнейторговой политики Беларуси // Общество и экономика. – 1999. – № 1. – С.51–63.
123. Найдунув В.А., Чеглик Л.В. Промышленная политика Беларуси в трансформационный период // Проблемы развития промышленного комплекса Республики Беларусь: Сб. науч. трудов. – Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 2001. – С. 3–18.
124. Недилько В.И., Коршунов А.Н. Научно-техническая политика. Новые аспекты // Проблемы и перспективы развития научно-инновационного комплекса Республики Беларусь: Сб. науч. статей / Редкол. В.И. Недилько и др. – Минск: БелИСА, 2001. – С. 4–7.
125. Недилько Л.М. Государственные научно-технические программы: формирование и освоение результатов // Белорусский экономический журнал. – 2002. – №2. – С. 79–91.
126. Недилько Л.М. О приоритетных направлениях развития научно-технической и инновационной деятельности // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2003. – №9. – С. 12–17.
127. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 535 с.
128. Нехорошева Л.Н. Научно-техническое развитие и рынок. – Минск: БГЭУ, 1996. – 212 с.
129. Нехорошева Л.Н. Регулирование развития наукоемких отраслей и высокотехнологичных продуктов // Белорусский экономический журнал. – 1998. – №1. – С. 31–64.
130. Никитенко П.Г. Модель устойчивого социально-экономического развития Беларуси: проблемы формирования и эволюции. – Минск: «Право и экономика», 2000. – 312 с.
131. Никулин Н.Н. Иностраные инвестиции в экономике стран Содружества Независимых Государств // Вопросы статистики. – 2001. – № 11. – С. 59–71.
132. Оболенский В. Россия в международном разделении труда: вечный поставщик энергоресурсов? // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №6. – С.71–84.
133. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №7. – С.3–12.

134. Оболенский В.П. Перспективы расширения конкурентных преимуществ и изменения структуры внешней торговли России // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 6. – С. 118–137.
135. Олсон М. Крупные банкноты остаются лежать на дороге: почему одни страны богаты, а другие бедны // Экономический вестник. – 2002. – Вып. 2. – №3. – С. 340–365.
136. Осауленко А. Интегральные оценки межотраслевых структурных сдвигов и уровня интенсивности промышленного производства // Экономика Украины. – 2001. – № 1. – С. 4–8.
137. Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г. // Белорусский экономический журнал. – 2000. – № 2. – С. 4–24.
138. Павленко Ф., Новицкий В. Тенденции структурных изменений и промышленная политика стран Содружества // Экономика Украины. – 1998. – № 4. – С. 78–85.
139. Павлов К.В. Оценка структурного и инерционного факторов экономического развития // Вопросы статистики. – 2002. – № 5. – С. 67–70.
140. Паша В. «Догоняющие» экономики Японии и Южной Кореи и роль промышленной политики // Экономическая политика и политическая экономия. Приложение к журналу Politekonom. – М., 2000. – С. 77–96.
141. Пашкевич А.В., Шинкевич Н.Н. Производственные функции в исследованиях экономики Беларуси // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – №11. – С. 38–44.
142. Перестюк Б., Перестюк Л. Формирование государственной промышленной политики // Экономика Украины. – 2001. – № 6. – С. 35–39.
143. Петрушкевич Е.Н. Условия вхождения Республики Беларусь в глобальную инвестиционную деятельность // Белорусский экономический журнал. – 2004. – № 2. – С. 15–24.
144. Пиатковский М. Экономические и институциональные факторы «новой экономики» в странах с переходной экономикой // Белорусский экономический журнал. – 2004. – №1. – С. 14–24.
145. Пинигин В.В. Важнейшие направления повышения конкурентоспособности белорусской экономики // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2003. – №7. – С. 36–39.
146. Погосов И.А. Перспективы экономики России: предпосылки социально-инвестиционного развития // Проблемы прогнозирования. – 2004. – №3. – С. 27–40.
147. Политика промышленного развития России / Под ред. Л.Н. Володина. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – 128 с.
148. Политическая экономия. Словарь. – М.: Политиздат, 1990. – 620 с.
149. Поплыко В.И. Инвестиционная политика в трансформационной экономике Республики Беларусь: Автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. – Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 2000. – 22 с.
150. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / Пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
151. Право и экономика. Большой энциклопедический словарь высшего управленческого персонала. Серия «Библиотека высшего управленческого персонала» / В.Г. Гавриленко, П.Г. Никитенко, Н.И. Ядевич. – Минск: Издательство «Право и экономика», 2001. – 1364 с.
152. Праневич А.А. Понятие и оценка конкурентоспособности экономической системы // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2004. – №1(42). – С. 17–23.
153. Проблемы развития национальной экономики Беларуси (теоретические и практические аспекты). – Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 2002. – 464 с.
154. Проблемы развития российской экономики. Структура общественного производства: российские реалии и мировой опыт / Отв. ред. С.А. Хейнман. – Т.2. – М.: Ин-т экономики РАН, 1998. – 199 с.
155. Расулев А., Бедринцев А. Узбекская модель рыночных реформ: стратегия и тактика макроэкономического регулирования // Экономика Украины. – 2001. – № 7. – С. 84–91.

156. Реструктуризация промышленности в Европейских странах с переходной экономикой: накопленный опыт и перспективы (Круглый стол, 12–13 февраля 2002 г., Дворец Наций, Женева, Швейцария): Краткий отчет / Европейская экономическая комиссия, Комитет по развитию торговли, промышленности и предпринимательства. – Нью-Йорк и Женева: ООН, 2002. – 56 с.
157. Реструктуризация промышленности в Европейских странах с переходной экономикой: нормативная основа и роль инноваций (Рабочее совещание по теме «Выбор политики и форм регулирования для оказания содействия реструктуризации промышленности в регионе ЕЭК» и конференция по теме «Инновации как средство реструктуризации промышленности», 23–24 апреля 2003 г., Дворец Наций, Женева, Швейцария): Краткий отчет / Европейская экономическая комиссия, Комитет по развитию торговли, промышленности и предпринимательства. – Нью-Йорк и Женева: ООН, 2003. – 52 с.
158. Розанова Н.М. Структура рынка и стимулы к инновациям // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 3. – С. 93–108.
159. Романенко В., Калинин И. Изменения структуры продукции: факторы и последствия // Экономика Украины. – 1999. – № 8. – С. 35–41.
160. Романова О.А., Татаркин А.И. Структурная политика и стратегия развития // Проблемы прогнозирования. – 2003. – С. 37–51.
161. Санько Г.Г. Монополизм и конкурентная политика в трансформируемой экономике // Белорусский экономический журнал. – 1999. – №2. – С. 100–111.
162. Свириденко А.И., Маскевич С.А. Научно-инновационные аспекты устойчивого развития в условиях глобализации // Белорусский экономический журнал. – 2003. – №1. – С. 4–17.
163. Симачев Ю., Соколов А., Горст М. Стали ли федеральные целевые программы инструментом государственной промышленной политики? // Российский экономический журнал. – 2002. – № 8. – С. 3–11.
164. Слонимский А.А. Методические рекомендации для определения приоритетов научно-технического и инновационного развития // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2001. – №11. – С. 9–17.
165. Слонимский А.А. Методические рекомендации по индикативному планированию научно-технического развития // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2001. – №9. – С. 5–11.
166. Слонимский А.А. Научный потенциал и технологическая структура экономики Беларуси: стратегия развития // Белорусский экономический журнал. – 1998. – №1. – С. 39–50.
167. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
168. Соколов В. Замыкается ли в себе развитый мир? // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №1. – С.37–45.
169. Соле Парельяда Ф., Мишкевич М.В. Промышленная политика: практическое пособие / Под ред. М.В. Мишкевича; пер. с исп. Х.-К.Л. Попка. – Минск: БГЭУ, 2000. – 94 с.
170. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. – М.: Наука, 1999. – 272 с.
171. Суворов Н.В. Направления использования межотраслевого метода в прогнозно-аналитических исследованиях материально-вещественных пропорций воспроизводства // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С. 46–57.
172. Суворов Н.В., Балашова Е.Е. Межотраслевой анализ взаимосвязи структурных изменений, эффективности внешнеэкономических связей и масштабов инвестиционной деятельности в отечественной экономике // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 5. – С. 48–63.
173. Суворов Н.В., Балашова Е.Е. Методы интеграции балансового и эконометрического подходов в исследовании динамики межотраслевых связей // Проблемы прогнозирования. – 1997. – № 4. – С. 37–51.

174. Суворов Н.В., Емельянов С.С. Макроэкономический анализ технологических и структурных изменений в отечественной экономике // Проблемы прогнозирования. – 1999. – № 5. – С. 10–30.
175. Суворов Н.В., Суворов А.В., Борисов В.Н. Экономический рост, межотраслевые пропорции и приоритеты развития реального сектора в среднесрочной перспективе // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 4. – С. 49–64.
176. Сулакшин С. Как сформировать и реализовать государственную промышленную политику? (О новом реформационном проекте Торгово-промышленной палаты РФ) // Российский экономический журнал. – 2003. – № 7. – С. 3–8.
177. Тамашевич В.Н. Проблемы статистического отображения экономического роста и экономического развития // Вопросы статистики. – 2002. – № 5. – С. 15–22.
178. Тамбовцев В.Л. К вопросу о государственном регулировании в переходной экономике России // Экономика и математические методы. – 1998. – Т.34. – № 4. – С. 149–159.
179. Тележников В.И. Государственное регулирование развития субъектов хозяйствования. – Минск: К.ц. «РАЙ», 2000. – 304 с.
180. Теоретические и методологические основы структурной перестройки экономики Беларуси / Науч. ред. В.Н. Шимов, Я.М. Александрович. – Минск: НИЭИ Минэкономики РБ, 1996. – 332 с.
181. Тихонов А.О. Политика экономической трансформации с позиции макродинамического подхода // Белорусский экономический журнал. – 2002. – №1. – С. 54–59.
182. Тодаро М.П. Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
183. Трофимова И.Н. Технологический и трудовой ресурсы конкурентоспособности России: состояние и перспективы // Вопросы статистики. – 2000. – № 9. – С. 32–40.
184. Тумасян А.А., Василевская Л.И. Статистическое измерение структурных изменений в промышленности Республики Беларусь // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2003. – №2(37). – С. 59–64.
185. Узяков М.Н. Взаимодействие качественных и массовых ресурсов и эффективность экономики // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С. 15–26.
186. Узяков М.Н. Проблемы построения межотраслевой модели равновесия российской экономики // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 2. – С. 20–33.
187. Узяков М.Н., Ксенофонтов М.Ю., Гладышевский А.И., Блохин А.А., Борисов В.Н., Суворов А.В., Суворов Н.В. Проблемы модернизации экономики России // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 6. – С. 3–19.
188. Федоренко Н., Шагалов Г. Эффективность включения России в международное разделение труда (методологические вопросы) // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С. 83–93.
189. Филипцов А.М. Концепция сравнительных преимуществ и практика государственного регулирования агросектора // Весці Акадэміі Аграрных Навук Рэспублікі Беларусь. – 2001. – № 2. – С.31–34.
190. Филипцов А.М. Корреляционная модель формирования стоимости товарной продукции района // Модельные программы реструктуризации и реформирования АПК: Материалы международной научной конференции, Горки, 15–17 марта 2001 г. / М-во сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь. Белорус. гос. с.-х. акад. – М.: БГСХА, 2001. – С.138–140.
191. Филипцов А.М. Межотраслевая политика в аграрном секторе // Организация производства в условиях рынка: материалы научно-практ. конф., Горки, 6–7 июня 2003 г. / М-во сельского хозяйства и продовольствия Респ. Беларусь. Белорус. гос. с.-х. акад. – Горки: БГСХА, 2004. – С. 176–179.
192. Филипцов А.М. Отраслевые масштабы производства в аграрном секторе Республике Беларусь // АПК: экономика, управление. – 2002. – № 3. – С. 74–77.
193. Филипцов А.М. Производственная функция: построение и анализ применительно к аграрному сектору Беларуси // Экономический Вестник. – 2003. – № 3. – С. 517–531.

194. Филиппов А.М. Сравнительные преимущества аграрных отраслей // Финансы, учет, аудит. – 2002. – № 10. – Вып. II. – С. 62–63.
195. Фишер П. Как превратить Россию в привлекательный рынок для иностранных инвесторов // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 83–101.
196. Фролов И.Э. Потенциал развития наукоемкого, высокотехнологического сектора российской промышленности // Проблемы прогнозирования. – 2004. – № 1. – С. 79–100.
197. Хамчуков Д.Ю. Конкурентоспособность отраслевого уровня: актуальность, содержание, особенности, факторы // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2002. – №12. – С. 36–41.
198. Цыгичко А. Важнейший приоритет промышленной политики // Экономист. – 2001. – № 2. – С. 13–22.
199. Чевганова В., Брижань И. Кластеры и их экономическое значение // Экономика Украины. – 2002. – № 11. – С. 35–41.
200. Черченко Н.В. Этапы формирования конкурентоспособности национальной экономики // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. – Серыя 3. – 2005. – № 3. – С. 74–78.
201. Чубрик А. Отдача от масштаба производственной функции и общефакторная производительность: пример Польши и Беларуси // Экономический вестник. – 2002. – Вып. 2. – №2. – С. 252–275.
202. Шебеко К.К., Воробьев В.А., Филиппов А.М. Приоритеты отраслевого развития экономики // Экономика и менеджмент: Материалы междунар. науч. конф., Горки, 14–16 сентября 2002 г. / М-во сельского хоз-ва и продовольствия Респ. Беларусь. Белорус. гос. с.-х. акад. – Горки: БГСХА, 2003. – Ч.2. – С. 18–22.
203. Шимов В.Н. Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы. – Минск: БРЭУ, 2003. – 229 с.
204. Шинкевич Н.Н. Производственные функции в анализе белорусской экономики // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2005. – № 7. – С. 44–49.
205. Шишков Ю. Структурные проблемы вхождения России в мировую экономику // Politekonom. – 1999. – № 4. – С. 33–44.
206. Шпэт Л. Промышленная политика – соблазн, перед которым невозможно устоять (возражения против целомудрия теории) // Politekonom. – 1996. – № 4. – С. 32–34.
207. Штарбатти Й., Феттерлайн У. Политика Европейского сообщества в сфере научных исследований и технологического развития // Экономическая политика и политическая экономия. Приложение к журналу Politekonom. – М., 2000. – С. 335–400.
208. Экономическая трансформация: цели, направления, динамика. – М.: Издательство РАГС, 1999. – 349 с.
209. Экономическая энциклопедия / Ин-т эк-ки РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – С. 577.
210. Экономический словарь / В.Г. Златогоров, Г.Ф. Кузнецова, М.Ю. Паслок. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Навука і тэхніка, 1990. – 415 с.
211. Эрбер Г. Принципы современной технологической политики // Politekonom. – 1999. – № 3. – С. 37–45.
212. Яковенко Л. Теоретические аспекты промышленной политики // Экономика Украины. – 1999. – № 10. – С. 44–50.
213. Яременко Ю.В. Приоритеты структурной политики и опыт реформ. – М.: Наука, 1999. – 414 с.
214. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. – М.: Наука, 1997. – 320 с.
215. Яременко Ю.В. Экономический рост. Структурная политика // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С. 6–14.
216. Ясин Е. Структурный маневр и экономический рост // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 4–30.

217. Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 4–34.
218. Ясин Е.Г. Перспективы российской экономики: проблемы и факторы роста // Экономический журнал ВШЭ. – 2002. – Т.6. – №2. – С.151–192.
219. Ясинский Ю.М. Проблемы прогнозирования и программирования развития экономики Беларуси // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2004. – № 7. – С. 33–38.
220. Яшева Г.А. Теоретико-методологические основы конкурентных преимуществ // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага універсітэта. – 2004. – №1(42). – С. 9–16.
221. Aghion Ph., Caroli E., García-Pañalosa C. Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories // Journal of Economic Literature. – December 1999. – Vol. XXXVII, № 4. – P. 1615–1660.
222. Anderson J., van Wincoop E. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle // American Economic Review. – March 2003. – Vol. 93, № 1. – P. 170–192.
223. Antweiler W., Trefler D. Increasing Returns and All That: a View from Trade // The American Economic Review. – March 2002. – Vol. 92, № 1. – P. 93–119.
224. Aschauer D.A. Is Public Expenditure Productive? // Journal of Monetary Economics. – March 1989. – Vol. 23, № 2. – P. 177–200.
225. Aschauer D.A. Why Is Infrastructure Important? // Is There a Shortfall in Public Capital Investment? / A. Munnell, ed. – Boston, MA: Federal Reserve Bank of Boston, 1990. – P.21–50.
226. Baldwin R.E. The Case Against Infant-Industry Protection // Journal of Political Economy. – May/June 1969. – Vol. 77, № 3. – P. 295–305.
227. Barro R. Economic Growth in a Cross-section of Countries // The Quarterly Journal of Economics. – May 1991. – Vol. 106, № 2. – P. 407–443.
228. Barro R., Lee J.-W. International Comparisons of Educational Attainment // Journal of Monetary Economics. – 1993. – Vol. 32, № 3. – P. 363–394.
229. Barro R., Sala-i-Martin X. Convergence // Journal of Political Economy. – April 1992. – Vol. 100, № 2. – P. 223–251.
230. Bartelsman E.J., Doms M. Understanding Productivity: Lessons from Longitudinal Microdata // Journal of Economic Literature. – September 2000. – Vol. XXXVIII, № 3. – P. 569–594.
231. Baumol W.J. Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the long-run Data Show // American Economic Review. – December 1986. – Vol. 76, № 5. – P. 1072–1085.
232. Beason R., Weinstein D. Growth Economies of Scale and Targeting in Japan (1955–1990) // Review of Economics and Statistics. – May 1996. – Vol. 78, № 2. – P. 286–295.
233. Bergsman J. Commercial Policy, Allocation Efficiency and ‘X-efficiency’ // Quarterly Journal of Economics. – August 1974. – Vol. 88, №3. – P. 409–433.
234. Bernard A., Jones C.I. Technology and Convergence // Economic Journal. – July 1996. – Vol. 106, № 437. – P.1037–1044.
235. Berndt E.R., Hansson B. Measuring the Contribution of Public Infrastructure Capital in Sweden // Scandinavian Journal of Economics. – Supplement 1992. – Vol. 94. – P. S151–S172.
236. Bhagwati J. Directly Unproductive Profit-Seeking (DUP) Activities // Journal of Political Economy. – October 1982. – Vol. 90, № 5. – P. 988–1002.
237. Bhagwati J. The East Asian Miracle that Did Happen: Understanding East Asia in Comparative Perspective // J. Bhagwati. The Wind of the hundred days: How Washington mismanaged globalization. – Cambridge, MA: MIT Press, 2000. – P. 27–49.
238. Bhagwati J., Srinivasan T.N. Trade and Poverty in the Poor Countries // The American Economic Review. – May 2002. – Vol. 92, № 2. – P. 180–183.
239. Bhagwati J.N. International Trade and Economic Expansion // American Economic Review. – December 1958. – Vol. 48, № 5. – P. 941–953.
240. Bhagwati J.N. The Generalized Theory of Distortions and Welfare // Trade, Balance of Payments and Growth / J. Bhagwati, R. Jones, R. Mundell, J. Vanek, eds. – Amsterdam: North-Holland, 1971. – P. 69–90.

241. Bhagwati J.N., Ramaswami V.K. Domestic Distortions, Tariffs, and the Theory of the Optimum Subsidy // *Journal of political Economy*. – February 1963. – Vol. 71, № 1. – P. 259–281.
242. Bhagwati J.N., Srinivasan T.N. A General Equilibrium Theory of Effective Protection and Resource Allocation // *Journal of International Economics*. – December 1980. – Vol. 88, № 6. – P. 1069–1087.
243. Bora B., Lloyd P.J., Pangestu M. Industrial Policy and the WTO / Policy Issues in Industrial Trade and Commodities. Study series № 6. – New York and Geneva: United Nations, UNCTAD, 2000. – 48 p.
244. Borensztein E., de Gregorio J., Lee J.W. How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth // *Journal of International Economics*. – 1998. – Vol. 45. – P. 115–135.
245. Bowen H.P., Leamer E.E., Sveikauskas L. Multicountry, Multi-factor Tests of the Factor Abundance Theory // *American Economic Review*. – 1987. – Vol. 77, № 5. – P. 791–809.
246. Brander J.A., Spencer B.J. Export Subsidies and International Market Share Rivalry // *Journal of International Economics*. – February 1985. – Vol. 18, № 1–2. – P. 83–100.
247. Brecher R.A., Chaudhri E.V. The Leontief Paradox Continued // *Journal of Political Economy*. – 1995. – Vol. 90, № 4. – P. 820–823.
248. Bruton H.J. A Reconsideration of Import Substitution // *Journal of Economic Literature*. – June 1998. – Vol. XXXVI, № 2. – P. 903–936.
249. Chakraborty B.S. Trade in Intermediate Goods in a model with Monopolistic Competition // *Economica*. – August 2003. – Vol. 70, № 279. – P. 551–566.
250. Chenery H.B. The Role of Industrialization in Development Programs // *The economics of Underdevelopment* / A.N. Agarwala, S.P. Singh, eds. – Bombay: Oxford University Press, 1958. – P. 450–471.
251. Chenery H.B. The Structural Approach to Development Policy // *American Economic Review* (Papers and Proceedings). – May 1975. – Vol. 65, № 2. – P. 310–316.
252. Collin D., Parente S., Rogerson R. The Role of Agriculture in Development // *The American Economic Review*. – May 2002. – Vol. 92, № 2. – P. 160–164.
253. Competing through Innovation and Learning. Industrial Development Report 2002/2003. – Vienna: United Nations, UNIDO, 2002. – 188 p.
254. Davis D.R. Intra-Industry Trade: A Heckscher–Ohlin–Ricardo Approach // *Journal of International Economics*. – November 1995. – Vol. 39, № 3–4. – P. 201–226.
255. Davis D.R., Weinstein D.E. An Account of Global Factor Trade // *The American Economic Review*. – December 2001. – Vol. 91, № 5. – P. 1423–1453.
256. Davis D.R., Weinstein D.E. International Trade as an «Integrated Equilibrium»: New Perspectives // *The American Economic Review*. – May 2000. – Vol. 90, № 2. – P. 150–154.
257. Davis D.R., Weinstein D.E., Bradford S.C., Shimpo K. Using International and Japanese Regional Data to Determine When the Factor Abundance Theory of Trade Works // *The American Economic Review*. – June 1997. – Vol. 87, № 3. – P. 421–446.
258. Deardorf A.V. Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World // *The Regionalization of the World Economy* / J.A. Frankel, ed. – Chicago: University of Chicago Press, 1998. – P. 7–31.
259. Dinopoulos E., Segestrom P. A Shumpeterian Model of Protection and Relative Wages // *The American Economic Review*. – June 1999. – Vol. 89, № 3. – P. 450–472.
260. Dixit A.K., Grossman G.E. Trade and Protection with Multistage Production // *Review of Economic Studies*. – 1982. – Vol. 49. – P. 583–594.
261. Dollar D. Globalization, Inequality and Poverty Since 1980 / Background paper, World Bank. – Washington: DC, 2001. – p. 17, <http://www.worldbank.org/research/global>.
262. Domar E. Expansion and Employment // *American Economic Review*. – 1947. – Vol. 37, № 1. – P. 15–27.
263. Dornbush R., Fisher S., Samuelson P. Comparative Advantage, Trade and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods // *The American Economic Review*. – December 1977. – Volume 67, № 4. – P. 823–839.

264. Dosi G., Lovallo D. Rational Entrepreneurs or Optimistic Martyrs? Some Considerations on Technological Regimes, Corporate Entries, and the Evolutionary Role of Decision Biases // *Technological Innovation: Oversights and Foresights* / R. Garud, P.R. Nayar and Z.B. Shapira, eds. – Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, 1997. – P. 41–70.
265. Durlauf S.N. On Convergence and Divergence of Growth Rates: An Introduction // *Economic Journal*. – June 1996. – Vol. 106, № 6. – P. 1016–1018.
266. Easterly W., Levine R. Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions // *The Quarterly Journal of Economics*. – November 1997. – P. 1203–1250.
267. Eaton B., Grossman G.M. Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly // *Quarterly Journal of Economics*. – May 1986. – Vol. 51, № 2. – P. 383–406.
268. Evenett S.J., Keller W. On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation // *Journal of Political Economy*. – April 2002. – Vol. 110, № 2. – P. 281–316.
269. Feenstra R.C., Hanson G.H. Aggregation Bias in the Factor Content of Trade: Evidence from U.S. Manufacturing // *The American Economic Review*. – May 2000. – Vol. 90, № 2. – P. 155–160.
270. Fernald J.G. Roads to Prosperity? Assessing the Link Between Public Capital and Productivity // *The American Economic Review*. – June 1999. – Vol. 89, № 3. – P. 619–638.
271. Findlay R. An Austrian Model of International Trade and Interest Rate Equalization // *Journal of Political Economy*. – 1978. – Vol. 86. – P. 989–1007.
272. Findlay R. Growth and Development in Trade Models // *Handbook of international economics* / R.W. Jones, P.B. Kenen, eds. – Vol.1. – Amsterdam: North-Holland, 1984. – P. 185–236.
273. Findlay R. Modelling Global Interdependence: Centres, Peripheries, and Frontiers // *The American Economic Review*. – May 1996. – Vol. 86, № 2. – P. 47–51.
274. Findlay R. Relative Backwardness, Direct Foreign Investment and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model // *Quarterly Journal of Economics*. – February 1978. – Vol. 92, № 1. – P. 1–16.
275. Findlay R. The Terms of Trade and Equilibrium Growth in the World Economy // *American Economic Review*. – June 1980. – Vol. 70, № 3. – P. 291–299.
276. Fischer S. The Role of Macroeconomic Factors in Growth // *Journal of Monetary Economics*. – 1993. – Vol. 32, № 3. – P. 485–512.
277. Frankel J.A., Romer D. Does Trade Cause Growth? // *The American Economic Review*. – June 1999. – Vol. 89, № 3. – P. 379–399.
278. Freeman C. Japan: A New National System of innovation? / *Technical Change and Economic Theory* / G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg and L. Soete, eds. – London: Pinter, 1988. – P. 330–348.
279. Galor O. Convergence? Inferences from Theoretical Models // *Economic Journal*. – July 1996. – Vol. 106, № 437. – P. 1056–1069.
280. Garsia-Mila T., McGuire T.J. The Contribution of Publicly Provided Inputs to States' Economies // *Regional Science and Urban Economics*. – June 1992. – Vol. 22, № 2. – P. 229–242.
281. Goldberg K., Highfill J., McAsey M. Technology Choice: The Output and Employment Tradeoff // *The American Journal of Economics and Sociology*. – January 1998. – Vol. 57, № 1. – P. 27–46.
282. Golor O., Tsiddon D. Technological Progress, Mobility, and Economic Growth // *The American Economic Review*. – June 1997. – Vol. 87, № 3. – P. 363–382.
283. Greenwood J., Hercowitz Z., Krusell P. Long-Run Implications of Investment-Specific Technological Change // *The American Economic Review*. – June 1997. – Vol. 87, № 3. – P. 342–362.
284. Grossman G.M., Helpman E. Endogenous Innovation in the Theory of Growth // *Journal of Economic Perspectives*. – Winter 1994. – Vol. 8, № 1. – P. 278–286.
285. Hagen E.E. An Economic Justification of Protection // *Quarterly Journal of Economics*. – November 1958. – Vol. 72, № 4. – P. 496–514.
286. Hamada K. The Incentive Structure of a «Managed Market Economy»: Can It Survive the Millennium? // *The American Economic Review*. – May 1998. – Vol. 88, № 2. – P. 417–421.

287. Harrigan J. Technology, Factor Supplies, and International Specialization: Estimating the Neoclassical Model // *The American Economic Review*. – September 1997. – Vol. 87, № 4. – P. 475–494.
288. Harris R. Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition // *American Economic Review*. – December 1984. – Vol. 74, № 5. – P. 1016–1032.
289. Harrison A. Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries // *Journal of Development Economics*. – March 1996. – Vol. 48, № 2. – P. 419–447.
290. Harrod R.F. An Essay in Dynamic Theory // *Economic Journal*. – March 1939. – Vol. 49, № 1. – P. 14–33.
291. Havrylyshyn O., van Rooden R. Institution Matter in Transition, but so Do Policies // *Comparative Economic Studies*. – Vol. 55. – № 1. – P. 2–24
292. Head K., Mayer T., Ries J. On the Pervasiveness of Home Market Effects // *Economica*. – August 2002. – Vol. 69, № 275. – P. 371–390.
293. Heckscher E.F. 1919. *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income* // Heckscher E.F., Ohlin B. *Heckscher–Ohlin Trade Theory*. – Cambridge, MA: The MIT Press, 1991. – P. 18–36.
294. Helpman E. Imperfect Competition and International trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries // *Journal of Japanese and International Economies*. – 1987. – Vol. 1, № 1. – P. 62–81.
295. Helpman E. International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberline–Heckscher–Ohlin Approach // *Journal of International Economics*. – August 1981. – Vol. 11, № 3. – P. 305–340.
296. Helpman E. The Structure of Foreign Trade // *Journal of Economic Perspectives*. – Spring 1999. – Vol. 13, № 2. – P. 121–144.
297. Helpman E., Krugman P.R. *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competitions, and the International Economy*. – Cambridge, MA: The MIT Press, 1985. – 420 p.
298. Holtz-Eakin D. Public-Sector Capital and the Productivity Puzzle // *Review of Economics and Statistics*. – February 1994. – Vol. 76, № 1. – P. 12–21.
299. Holtz-Eakin D. State-Specific Estimates of State and Local Government Capital // *Regional Science and Urban Economics*. – April 1993. – Vol. 23, № 2. – P. 185–209.
300. Holtz-Eaking D., Schwartz A.E. Spatial Productivity Spillovers from Public Infrastructure: Evidence from State Highways // *International and Public Finance*. – November 1994. – Vol. 2, № 3. – P. 459–468.
301. Hsieh C.T. Productivity Growth and Factor Prices in East Asia // *The American Economic Review*. – May 1999. – Vol. 89, № 2. – P. 133–138.
302. Hulten Ch.R. Growth Accounting When Technical Change Is Embodied in Capital // *American Economic Review*. – September 1992. – Vol. 82, № 4. – P. 964–980.
303. Hulten Ch.R., Schwab R.M. Public Capital Formation and the Growth of Regional Manufacturing Industries // *National Tax Journal*. – December 1991. – Vol. 44, № 4. – P. 121–134.
304. Hummels D., Levinsohn J. Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence // *Quarterly Journal of Economics*. – August 1995. – Vol. 110, № 3. – P. 799–836.
305. *International Yearbook of Industrial Statistics 2004* // United Nations Industrial Development Organization. – Vienna: United Nations, UNIDO, 2004. – 640 p.
306. Ito T. Japan and Asian Economies: ‘A Miracle’ in Transition // *Brooking Papers on Economic Activity*. – Fall 1996. – Vol. 2. – P. 205–273.
307. Johnson H. The Cost of Protection and Scientific Tariff // *Journal of Political Economy*. – August 1960. – Vol. 68, № 4. – P. 327–345.
308. Johnson H.G. The Possibility of Income Losses from Increased Efficiency or Factor Accumulation in The Presence of Tariffs // *Economic Journal*. – March 1967. – Vol. 74, № 305. – P. 151–154.

309. Jones C.I. Growth: With or Without Scale Effects? // *The American Economic Review*. – May 1999. – Vol. 89, № 2. – P. 139–144.
310. Jones R.W. Factor Proportions and the Heckscher–Ohlin Theorem // *Review of Economic Studies*. – 1956–1957. Vol. 24, № 1. – P. 1–10.
311. Jones R.W. The Structure of Simple General Equilibrium Models // *Journal of Political Economy*. – 1965. – Vol. 73, № 6. – P. 557–572.
312. Jones R.W. The Three-Factor Model in Theory, Trade, and History // *Trade, Balance of Payments and Growth* / J. Bhagwati, R. Jones, R. Mundell, J. Vanek, eds. – Amsterdam: North-Holland, 1971. – P. 3–21.
313. Justman M. Infrastructure, Growth and The Dimensions of Industrial Policy // *Review of Economic Studies*, 1995. – Vol.62. – P.131–157.
314. Katz L.F., Murphy K.M. Changes in Relative Wages, 1963–1987: Supply and Demand Factors // *Quarterly Journal of Economics*. – February 1992. – Vol. 107, № 1. – P. 35–78.
315. Kelejian H.H., Robinson D.P. Infrastructure Productivity Estimations and Its Underlying Economic Specifications: A Sensitivity Analysis // *Papers in Regional Science*. – June 1997. – Vol. 76, № 1. – P. 115–132.
316. King R.G., Levine R. Finance, Entrepreneurship, and Growth: Theory and Evidence // *Journal of Monetary Economics*. – 1993. – Vol. 32, № 3. – P. 513–542.
317. Kortum S. Research, Patenting, and Technological Change // *Econometrica*. – 1997. – Vol. 65, № 6. – P. 1389–1419.
318. Kremer M. Population Growth and Technological Change: One Million B.C. to 1990. // *Quarterly Journal of Economics*. – August 1993. – Vol. 108, № 4. – P. 681–716.
319. Krueger A.O. Trade Policy and Economic Development: How We Learn // *The American Economic Review*. – March 1997. – Vol. 87, № 1. – P. 1–22.
320. Krueger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review*. – June 1974. – Vol. 64, № 3. – P. 291–303.
321. Krueger A.O. Trends in Trade Policies of Developing Countries // *The Direction of Trade Policy* / C.S. Pearson, J. Riedel, eds. – Cambridge, MA: Blackwell, 1990. – P. 87–107.
322. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade // *Journal of International Economics*. – November 1979. – Vol. 9, № 4. – P. 469–479.
323. Krugman P. Scale Economics, Production Differentiation, and the Pattern of Trade // *American Economic Review*. – December 1980. – Vol. 70, № 4. – P. 950–959.
324. Krugman P. The Myth of Asia’s Miracle // *Foreign Affairs*. – November–December 1994. – Vol. 73, № 6. – P. 62–78.
325. Krugman P. What Should Trade Negotiators Negotiate About? // *Journal of Economic Literature*. – March 1997. – Vol. XXXV, № 1. – P. 113–120.
326. Krugman P.R. Technology, Trade and Factor Prices // *Journal of International Economics*. – February 2000. – Vol. 50, № 1. – P. 51–72.
327. Krugman P.R. The Narrow and Broad Argument for Free Trade // *American Economic Review* (Papers and Proceedings). – May 1993. – Vol. 83, № 2. – P. 362–366.
328. Kumar S., Russel R.R. Technological Change, Technological Catch-up, and Capital Deepening: Relative Contributions to Growth and Convergence // *The American Economic Review*. – June 2002. – Vol. 92, № 3. – P. 527–548.
329. Lall S. Competitiveness Indices and Developing Countries: an Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report // *World Development*. – 2001. – Vol. 29, №9. – P. 1501–1525.
330. Lall S. Reinventing Industrial Strategy: the Role of Government Policy in Building industrial Competitiveness // G-24 Discussion Paper Series. Research Papers for the Intergovernmental Group of Twenty-Four on International Monetary affairs. – April 2004. – № 28. – New York and Geneva: United Nations, 2004. – 36 p.
331. Lall S., Teubal M. ‘Market Simulating’ Technology Policies in Developing Counties: a Framework with Examples from East Asia // *World Development*. – Vol. 26, № 8. – P. 1369–1385.

332. Leamer E.E. The Leontief Paradox, Reconsidered // *Journal of Political Economy*. – June 1980. – Vol. 88, № 3. – P. 495–503.
333. Leamer E.E. What's the Use of Factor Contents? // *Journal of International Economics*. – February 2000. – Vol. 50, № 1. – P. 17–50.
334. Leibenstein H. Allocative Efficiency vs. 'X-efficiency' // *American Economic Review*. – June 1966. – Vol. 56, № 3. – P. 392–415.
335. Leontief W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined // *Economica Internazionale*. – February 1954. – Vol. 7. – P. 3–32.
336. Levy P.I. A Political-Economic Analysis of Free-Trade Agreements // *The American Economic Review*. – September 1997. – Vol. 87, № 4. – P. 506–519.
337. Lewis A. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour // *Manchester School*. – May 1954. – Vol. 22, № 2. – P.139–191.
338. Lipsey R.G. *Economic Growth: Science and Technology and Institutional Change in a Global Economy*. – Toronto: Canadian Institute for Advanced Research, 1991. – 170 p.
339. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development // *Journal of Monetary Economics*. – July 1988. – Vol. 22, № 1. – P. 3–42.
340. Maggi G. Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition // *The American Economic Review*. – March 1996. – Vol. 86, № 1. – P. 237–259.
341. Mankiw G., Romer D., Weil D. A Contribution to the Empiric of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. – May 1992. – Vol. 107, № 2. – P. 407–437.
342. Mankiw N.G. The Growth of Nations // *Brooking Papers on Economic Activity*. – 1995. – № 1. – P. 275–326.
343. Marjit S. Trade in Intermediate and Colonial Pattern of Trade // *Economica*. – 1987. – Vol. 54. – P. 173–184.
344. Markusen J.R. Productivity, Competitiveness, Trade Performance, and Real Income. – Ottawa: Minister of Supply and Services, 1992. – P. 5–7.
345. Markusen J.R. Trade in Producers Services and Other Specialized Intermediate Inputs // *American Economic Review*. – 1989. – Vol. 79. – P. 85–95.
346. Markusen J.R., Melvin J.R. The Gains from Trade Theorem with Increasing Returns to Scale // *Monopolistic Competition in International Trade* / H. Kierzkowski, ed. – Oxford: Oxford University Press. – P. 10–33.
347. Maskus K.E. A Test of the Heckscher–Ohlin–Vanek Theorem: The Leontief Commonplace // *Journal of International Economics*. – November 1985. – Vol. 19, №3–4. – P. 201–212.
348. Matsuyama K. A Ricardian Model with a Continuum of Goods under Nonhomothetic Preferences: Demand Complementarities, Income Distribution, and North-South Trade // *Journal of Political Economy*. – December 2000. – Vol. 108, № 6. – P. 1093–1120.
349. Matsuyama K. Agricultural Productivity, Comparative Advantage, and Economic Growth // *Journal of Economic Theory*. – December 1992. – Vol. 58, № 2. – P. 317–334.
350. McLaren J. Size, Sunk Costs, and Judge Bowker's Objection to Free Trade // *The American Economic Review*. – June 1997. – Vol. 87, № 3. – P. 400–420.
351. Morrison C.J., Schwartz A.E. State Infrastructure and Productive Performance // *The American Economic Review*. – December 1996. – Vol. 86, № 5. – P. 1095–1111.
352. Munnell A.H. How Does Public Infrastructure Affect Regional Economic Performance? // *New England Economic Review*. – September/October 1990. – P. 11–32.
353. Murphy K., Shleifer A., Vishny R.W. Industrialization and the Big Push // *Journal of Political Economy*. – October 1989. – Vol. 97, № 5. – P.1003–1026.
354. Nadiri M.I., Mamuneas T.P. The Effects of Public Infrastructure and R&D Capital on the Cost Structure and Performance of U.S. Manufacturing Industries // *Review of Economics and Statistics*. – February 1994. – Vol. 76, № 1. – P. 22–37.
355. Neill R. Francis Bacon, John Rae, and the Economics of Competitiveness // *The American Journal of Economics and Sociology*. – July 1999. – Vol. 58, № 3. – P. 385–398.

356. Nelson R., Phelps E.S. Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth // *American Economic Review* (Papers and Proceedings). – May 1966. – Vol. 56, № 2. – P. 69–75.
357. Nelson R.R., Winter S.G. Evolutionary Theorizing in Economics // *Journal of Economic Perspectives*. – Spring 2002. – Vol. 16, № 2. – P. 23–46.
358. Nelson R.R., Winter S.G. In Search of Useful Theory of Innovation // *Research Policy*. – January 1977. – № 5. – P. 36–76.
359. Nelson R.R., Winter S.G. Toward an Evolutionary Theory of Economic Capabilities // *American Economic Review*. – May 1973. – Vol. 63. – P. 440–449.
360. Norton S.W. Transaction Costs, Telecommunications, and the Microeconomics of Macroeconomic Growth // *Economic Development and Cultural Change*. – October 1992. – Vol. 41, № 1. – P. 175–196.
361. Ohlin B. 1924. *Theory of Trade* / Hecksher E.F., Ohlin B. *Heckscher–Ohlin Trade Theory*. – Cambridge, MA: The MIT Press, 1991. – P. 42–65.
362. Okazaki T., Okuno M. Gendai. The Modern Japanese Economic System and its Historical Origin // *The Origin of the Modern Japanese Economic System* / T. Okazaki, M. Okuno, eds. – Tokyo: Nihonkeizai, 1993. – P. 1–34.
363. Panagariva A. Cost of Protection: Where Do We Stand? // *The American Economic Review*. – May 2002. – Vol. 92, № 2. – P. 175–179.
364. Petri P. Market Structure, Comparative Advantage, and Japanese Trade under the Strong Yen // *Trade with Japan: Has the door opened wider?* / P.R. Krugman, ed. – Chicago: University of Chicago Press, 1991. – P.51–84.
365. Porter M., Sakakibara M. Competition in Japan // *Journal of Economic Perspectives*. – Winter 2004. – Vol. 18, № 1. – P. 27–50.
366. Radelet S., Sachs J. Asia's Re-emergence // *Foreign Affairs*. – November/December 1997. – Vol. 76, № 6. – P. 44–59.
367. Reinert E. Competitiveness and its Predecessors – a 500 Year Cross-national Perspective // *Structural Change and Economic Dynamics*. – 1995. – Vol. 6. – P. 23–42.
368. Review of Industrial Strategies and Policies: Preparing for the Twenty-First Century / Economic and Social Commission for Western Asia. – August 2001. – New York: United Nations, 2001. – 60 p.
369. Robinson J. The Production Function and the Theory of Capital // *Review of Economic Studies*. – 1953. – Vol. 21. – P. 27–42.
370. Röller L.H., Waverman L. Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach // *The American Economic Review*. – September 2001. – Vol. 91, № 4. – P. 909–923.
371. Romalis J. Factor Proportions and the Structure of Commodity Trade // *The American Economic Review*. – March 2004. – Vol. 94, № 1. – P. 67–97.
372. Romer P. New Goods, Old Theory, and the Welfare Costs of Trade Restrictions // *Journal of Development Economics*. – February 1994. – Vol. 43, № 1. – P. 5–38.
373. Romer P.M. Endogenous Technical Change // *Journal of Political Economy*. – October 1990. – Vol. 98., № 5 (Part 2). – P. S71–S102.
374. Romer P.M. Increasing Returns and Long-run Growth // *Journal of Political Economy*. – October 1986. – Vol. 94, № 5. – P. 1002–1037.
375. Romer P.M. Why, Indeed, in America? Theory, History, and the Origins of Modern Economic Growth // *The American Economic Review*. – May 1996. – Vol. 86, № 2. – P. 202–206.
376. Rosenberg N., Nelson R. American Universities and Technical Advance in Industry // *Research Policy*. – 1976. – Vol. 23, № 3. – P. 323–348.
377. Sachs J. External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia // *Brooking Papers on Economic Activity*. – 1985. – Vol. 2. – P. 523–564.
378. Sachs J., Warner A. Economic Reform and the Process of Global Integration // *Brooking Papers on Economic Activity*. – 1995. – Vol. 1. – P. 1–95.

379. Sala-i-Martin X. The Classical Approach to Convergence Analysis // *Economic Journal*. – June 1996. – Vol. 106, № 6. – P. 1019–1036.
380. Salvanes K.G., Førre S.E. Effect on Employment of Trade and Technical Change: Evidence from Norway // *Economica*. – May 2003. – Vol. 70, № 278. – P. 293–330.
381. Samuelson P. International Factor Prices Equalization Once Again // *The Economic Journal*. – 1949. – Vol. 59. – P. 181–196.
382. Samuelson P. International Trade and the Equalization of Factor Prices // *The Economic Journal*. – June 1948 – Vol. 58. – P. 163–184.
383. Sanyal K.K. Vertical Specialization in a Ricardian Model with Continuum of Stages of Production // *Economica*. – 1983. – Vol. 50. – P. 71–78.
384. Sarkar A. A Model of Trade in Intermediate Goods // *Journal of International Economics*. – 1985. – Vol. 19. – P. 85–98.
385. Saxonhouse G.R. Structural Change and Japanese Economic History: Will the 21st Century Be Different // *The American Economic Review*. – May 1998. – Vol. 88, № 2. – P. 408–411.
386. Schott P.K. One Size Fits All? Heckscher–Ohlin Specialization in Global Production // *The American Economic Review*. – June 2003. – Vol. 93, № 3. – P. 686–708.
387. Schumpeter J.A. *The Theory of Economic Development*. – Cambridge: Harvard University press, 1911. – 364 p.
388. Segestrom P. Endogenous Growth without Scale Effect // *American Economic Review*. – December 1998. – Vol. 88, № 5. – P. 1290–1310.
389. Singh A. The Post-Uruguay Round World Trading System, Industrialization, Trade and Development: Implication for the Asia-Pacific Developing Countries // *Expansion of Trading Opportunities to the Year 2000 for Asia-Pacific Developing Countries: Implications of the Uruguay Round and Adoption of Export Strategies* / Geneva: UNCTAD, 1996. – P. 147–190.
390. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. – February 1956. – Vol. 70, № 1. – P. 65–94.
391. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function // *Review of Economics and Statistics*. – August 1957. – Vol. 39. – P. 312–320.
392. Stiglitz J.E. Some Lessons from the East Asian Miracle // *The World Bank Observer*. – 1996. – Vol. 11, № 2. – P. 151–177.
393. Templ J. Equipment Investment and the Solow Model // *Oxford Economic Papers*. – January 1998. – Vol. 50, № 1. – P. 39–62.
394. *The East Asia miracle: Economic Growth and Public Policy* / World Bank. – New-York: Oxford University Press, 1993. – 314 p.
395. *The Global Competitiveness Report 1997*. – Geneva: World Economic Forum, 1997. – 320 p.
396. *Towards an European Research Area. Science, Technology and Innovation. Key Figures 2002*. – Luxembourg: European Commission, 2002. – P. 78.
397. Trefler D. International Factor Price Differences: Leontief was Right! // *Journal of Political Economy*. – December 1993. – Vol. 101, №6. – P. 961–987.
398. Trefler D. The Case of the Missing Trade and other Mysteries // *American Economic Review*. – December 1995. – Vol. 85, № 5. – P. 1029–1046.
399. Tsiang S.C. Foreign Trade and Investment as Boosters for take-Off: the Experience of Taiwan // *Export-oriented Development strategies* / V. Corbo, A.O. Krueger, F. Ossa, eds. – Boulder, CO: Westview Press, 1985. – P. 27–56.
400. Vanek J. Factor Proportion Theory: The N-factor Case // *Kyklos*. – 1968. – Vol. 21. – P. 749–754.
401. Ventura J. Growth and Interdependence // *Quarterly Journal of Economics*. – February 1997. – Vol. 112, № 1. – P. 57–84.
402. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle // *Quarterly Journal of Economics*. – May 1966. – Volume 80. – P. 190–207.

403. Wang J.-Y. Growth, Technology Transfer and Long Run Theory of International Capital Movements // *Journal of International Economics*. – November 1990. – Vol. 29, № 3–4. – P. 255–271.
404. Westphal L.E. Technology Strategies for Economic Development in a Fast Changing Global Economy // *Economics of Innovation and New Technology*. – 2002. – Vol. 11. – P. 41–59.
405. Winter S.G. Schumpeterian Competition in Alternative Technological Regimes // *Journal of Economic Behaviour and Organization*. – September/December 1984. – № 5. – P. 287–320.
406. Winter S.G. The Research Program of the Behavioural Theory of the Firm: Orthodox Critique and Evolutionary Perspective // *Handbook of Behavioural Economics* / B. Gilad and S. Kaish, eds. – Greenwich, Conn.: PAI Press, 1986. – P. 155–188.
407. World Bank. The East Asia miracle: Economic Growth and Public Policy. – New-York: Oxford University Press, 1993. – 210 p.
408. Young A. Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade // *Quarterly Journal of Economics*. – May 1991. – Vol. 106, № 2. – P. 369–405.
409. Young A. The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience // *Quarterly Journal of Economics*. – August 1995. – Vol. 110, № 3. – P. 641–680.

Андрей Михайлович Филиппов

**ОТРАСЛЕВАЯ ПОЛИТИКА
И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ:
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ**

Научное издание
(монография)

Редактор
Техн. редактор

Подписано в печать 19.09.06.
Формат 60x90 1/16. Бумага для множительных аппаратов.
Печать ризографическая. Гарнитура «Times New Roman».
Печ. л. Уч.-изд. л.
Тираж 100 экз. Заказ

Редакционно-издательский отдел БГСХА
213408, г. Горки Могилевской обл., ул. Студенческая, 2
Отпечатано на ризографе лаборатории множительных
аппаратов БГСХА. г. Горки, ул. Мичурина, 5