

ГЛАВА 1. ПОСТИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

1.1. Вопрос о селективных мерах в фокусе продолжающихся дискуссий по промышленной политике

Несмотря на относительно высокие темпы роста российской экономики после 1998 г., вопрос о стратегии ее дальнейшего развития остается дискуссионным. Сами по себе рыночные преобразования уже мало кто воспринимает как гарантию приближения к уровню развития лидеров мировой экономики. Все чаще внимание обращается к барьерам и ловушкам на этом пути. Активно осуждается характер промышленной политики, способной обеспечить модернизацию отечественной промышленности, повышение ее технологического уровня, а с ним и конкурентоспособности производимой продукции.

Принципиальные расхождения во взглядах на промышленную политику выражаются в оценках необходимой степени ее избирательности или селективности (варьируемости по широте охвата как рыночных субъектов, так и сфер хозяйственной деятельности) для успешного продвижения по указанным направлениям. В последние годы оперируют еще понятиями горизонтальной и вертикальной¹, мягкой и жесткой промышленной политики.² Универсальные меры предстают воплощением мягкой (горизонтальной), а селективные меры – жесткой (вертикальной) промышленной политики. Последний тип политики связан с поддержкой отдельных отраслей и видов деятельности через их планирование, бюджетное финансирование, налоговые льготы, протекционизм и т.д. Первый тип – это, прежде всего, формирование и совершенствование институтов, обеспечивающих функционирование рыночных механизмов, включая антимонопольное регулирование, стандартизацию и патентование. Сюда же относятся регулирование общего уровня налогов, денежная политика, регулирование трудовых отношений и т.д.

Как известно, одним из импульсов к рыночным реформам в России были неудовлетворительные результаты экономической политики, в которой доминировали меры селективного характера. Претензии к такого рода мерам накапливались и в других странах, в частности, в странах Латинской Америки. Селективная промышленная политика постепенно стала восприниматься как питательная среда для мотиваций бизнеса к извлечению им ренты из

¹ См., например, Кузнецов Е. Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России: Пер. с англ.: Препринт WP5/2002/07. — М.: ГУ ВШЭ, 2002.

² См., например, Современная национальная промышленная политика России: Сборник материалов. Выпуск 1. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2004, с. 78-86.

особых отношений с органами государственной власти и для коррупции этой власти. Чем больше она подвержена влиянию лоббистов и других соискателей ренты, тем вероятней позитивные последствия селективной промышленной политики оказываются погребенными под негативными на нее наслоениями. Борьба за ренту действительно может срывать работу стимулирующих механизмов и тем самым ограничивать возможности роста.³ Даже там, где имеется возрастающая отдача от масштабов, возможность непроизводительной борьбы за ренту способна существенно обесценить все выгоды от государственной поддержки растущих отраслей.⁴

На этом фоне универсальная промышленная политика, предполагающая развитие рыночных институтов, повышение открытости экономики, привлечение иностранных инвестиций, а с ними и передовых технологий выглядит прямой дорогой к экономическому подъему. Во многих странах такого рода ориентиры стали в конце XX века руководством к действию при осуществлении экономических реформ, ревизии прежней экономической политики.

Необходимость универсальных мер по стимулированию экономического роста не вызывает особых сомнений. Однако, как опыт российских реформ, так и зарубежная практика порождают сомнения в способности этих механизмов самих по себе обеспечить выход страны на траекторию быстрого экономического развития, дать мощный импульс прогрессивным структурным сдвигам в экономике.⁵ Несмотря на это, российская промышленная политика в своих концептуальных основах по-прежнему ориентирована на меры универсального характера.

Принципиальная критика попыток формирования экономической политики по универсальным рецептам представлена Полтеровичем и Поповым.⁶ Показано, что одна и та же политика может ускорять или замедлять рост в зависимости от стадии развития. Как следствие, копирование из благих намерений текущих действий богатых стран способно фактически подрывать конкурентоспособность более бедных стран и консервировать их отсталость.

При обсуждении мер догоняющего развития сегодня нередки обращения к работе Гершенкрона «Экономическая отсталость в исторической перспективе».⁷ Опираясь на анализ опыта ряда стран, сумевших в течение девятнадцатого столетия приблизиться к лидерам мировой экономики, Гершенкрон выделяет вклад в этот успех экономических институтов,

³ Acemoglu, D., Aghion, P. and Zilibotti, F. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. NBER Working Paper №9066, July 2002 (<http://nber.org/papers/w9066>).

⁴ Tonis A. Promoting growth: rent-seeking as a cause of failure. Working Paper WP#2003/035.- Moscow, New Economic School, 2003.

⁵ См., например, Симачев Ю., Горбанев М., Горст М., Погребняк Е., Соколов А. Перспективы экономического роста в России и некоторые аспекты промышленной политики. – М. Институт комплексных стратегических исследований, февраль 2002 г. (<http://www.icss.ac.ru>).

⁶ Polterovich V., Popov V. Appropriate Economic Policies at Different Stages of Development (<http://www.nes.ru/english/research/pdf/2005/PopovPolterovich.doc>).

⁷ Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays. - Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press, 1962.

активизирующих инвестиционные процессы и заимствование технологий. Речь идет об ускорении экономического роста за счет долгосрочных отношений между фирмами и банками, сотрудничества крупных фирм и государства, фактически – ценой ограничения конкуренции внутри страны в период решения ею задач догоняющего развития.

Современные предложения по учету конкретно-исторических обстоятельств в ходе российских реформ демонстрируют заметную односторонность в трактовке допустимого государственного вмешательства в экономические процессы. Отставание от мировых лидеров рассматривается как основание для активного участия государства в выработке и реализации приоритетов институционального развития, включая формирование институтов, улучшающих общий инвестиционный и инновационный фон в экономике. Вместе с тем, сохраняется негативное отношение к вмешательству государства в межотраслевое распределение инвестиций, к осуществлению активной структурной политики. По сути дела, предпринимаются попытки уйти от поиска рационального комбинирования мягкой и жесткой политики, принимающего во внимание, как действия конкурентов, так и готовность экономики к этим действиям.

В последнее время особый упор в возражениях против дополнения мягкой промышленной политикой селективными мерами делается на современных экономических условиях и диктуемых ими задачах. Речь идет о процессах глобализации мировой экономики и ускорении в ней инновационных процессов, о задачах перевода экономики на путь постиндустриального развития, который уже осваивает ряд зарубежных стран. Преодоление отставания от них рассматривается как беспрецедентная задача, ввиду отсутствия какого бы то ни было опыта догоняющего развития в постиндустриальном мире. Отмечается, что все наиболее успешные примеры догоняющего развития (в том числе и за последние 50 лет) относятся к принципиально иному классу проблем – к трансформации традиционных обществ в индустриальные.⁸ Обращение к специфике постиндустриальной системы используется, таким образом, для аргументации неприменимости прежних приемов приближения к лидерам, испытанных инструментов повышения конкурентоспособности страны для решения задач «догоняющей постиндустриализации», другими словами, для обоснования нетрадиционной ориентации промышленной политики. Можно говорить о попытках вдохнуть новую жизнь в политику экономического либерализма, предотвратить реальный поворот к мерам дирижистского характера.⁹

⁸ Мау В. Экономический рост и постиндустриальные вызовы // Проблемы теории и практики управления, 2003, №1.

⁹ Следует констатировать, что сомнения в возможности подкрепить политику экономического либерализма идеей повышения конкурентоспособности страны, высказываются даже сторонниками этой политики. Существуют опасения, что эта идея, рожденная для придания второго дыхания политике

Правомерен вопрос, не приведет дальнейшее уклонение в промышленной политике от стратегически выверенных избирательных действий к усугублению потерь инновационного потенциала, уже понесенных нашей страной в ходе экономических реформ? В какой мере ставка на универсальные меры согласуется с современными исследованиями по промышленной политике?

1.2. Постиндустриальные доводы против селективной промышленной политики

Возражения против полного отказа в современных условиях от селективной промышленной политики предварим изложением обычно предъявляемых доводов в пользу такого отказа.

В качестве важнейшей характеристики постиндустриального общества выделяется усиление неопределенности всех параметров его жизнедеятельности. Во-первых, указывается на резкое повышение динамизма технологической жизни, обуславливающего резкое сужение временных горизонтов экономического и технологического прогноза. Во-вторых, отмечается рост потребностей и возможностей их удовлетворения (как в ресурсном, так и в технологическом отношении), что индивидуализирует как потребности, так и технологические решения и, соответственно, повышает общий уровень неопределенности.¹⁰ Утверждается, что в постиндустриальную эпоху представления о прогрессивности хозяйственной структуры быстро меняются и этот динамизм предполагает отказ от отраслевых приоритетов, устанавливаемых и поддерживаемых государством.¹¹

В качестве одного из следствий индивидуализации потребления и технологических решений фигурируют снижение возможностей экономии на масштабах, падение созидательного потенциала централизации на корпоративном уровне. Делается вывод о том, что при узких временных горизонтах и быстрой смене структурных приоритетов способность экономических агентов адекватно реагировать на такую смену гораздо важнее любой концентрации любых ресурсов.¹² Тем самым опережающая конкурентов концентрация ресурсов фактически исключается из числа адекватных реакций.

экономического либерализма, легко может стать ее могильщиком, ввиду неразрывной связи между дирижизмом и борьбой за национальную конкурентоспособность. См. Юдаева Ксения. Конкурентоспособность? Спасибо, не надо // Россия в глобальной политике, том 2, №4, июль-август 2004.

¹⁰ Мау В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Вопросы экономики, 2002, №7, с. 11.

¹¹ Мау В. Экономический рост и постиндустриальные вызовы // Проблемы теории и практики управления, 2003, №1.

¹² Мау В. Окна роста и приоритеты экономики // Россия в глобальной политике, том 2, №2, март-апрель 2004.

Использование отраслевых приоритетов, характерное для традиционных вариантов промышленной политики, отвергается не только потому, что оно может плодить неэффективность, бюрократию и коррупцию, но и в силу высокой изменчивости точек роста в постиндустриальной экономике, возросшей неопределенности технико-экономических сдвигов. Утверждается, что концентрация ресурсов с помощью государства для достижения национальных целей, столь часто применявшаяся в разных странах в период индустриализации, сейчас теряет смысл: не успеешь сконцентрировать и потратить, а уже выясняется, что пора списывать в убыток. Рынок и бизнес лучше государства определяют точки потенциального роста и его факторы – заимствование опыта или оригинальные нововведения.¹³

Как указывается в одной из программных разработок Минэкономразвития, крайне важным является не преувеличивать прогностические возможности государства. Попытки формирования им отраслевых приоритетов трактуются как ограничивающие возможности творческого поиска фирмами новых, наиболее эффективных и перспективных направлений вложения капитала, поскольку жесткое формирование системы отраслевых приоритетов всегда опирается на уже существующие представления о тенденциях социально-экономического развития, то есть исходит из прошлого опыта, а не ориентируется на будущее.¹⁴ Отказ от фиксации на государственном уровне отраслевых приоритетов означает, что государство минимизирует принимаемый на себя риск.

Даже когда признается, что желаемых структурных сдвигов в экономике без минимально необходимых государственных инвестиций добиться не удастся, подчеркивается, что речь идет не о финансировании конкретных крупных инвестиционных проектов, но о государственной поддержке в скромных масштабах. При этом предлагается поддерживать продукты и фирмы, уже проявившие себя на рынке, доказавшие свою конкурентоспособность.¹⁵ Таким образом, на финансовую поддержку могут рассчитывать лишь те, кто уже преодолел входные барьеры на рынок. Принятие государством значительной части инвестиционного риска на себя считается неприемлемым.

Возможность проведения государством какой-либо осмысленной политики догоняющего роста не отрицается. Поскольку особенностью современного этапа технологического развития объявляется практическая невозможность априорно определять перспективные сектора, акцент

¹³ Ясин Е.Г. Доклад на V Международной научной конференции "Конкурентоспособность и модернизация экономики", Москва, 6 апреля 2004 г.; Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики, 2004, №7, с. 6, 24.

¹⁴ Проект Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005-2008 годы).

¹⁵ Ясин Е.Г. Доклад Перспективы российской экономики: проблемы и факторы роста (текст доклада) 3-я Международная научная конференция Модернизация экономики России: итоги и перспективы. Москва, 3-4 апреля 2002 г.

делается на создании институциональных предпосылок и обеспечении макроэкономической стабильности как общей базы экономического роста.¹⁶

Распространено мнение, что чем выше уровень развития страны, ее рыночных институтов, тем менее, оправданным становится избирательное вмешательство государства в экономические процессы.¹⁷ Однако и это положение подвергается фактическому пересмотру со ссылкой на особенности постиндустриальной эпохи. Для этой эпохи предлагается сосредоточиться на форсированном подтягивании институциональной структуры страны к передовым странам, что и должно избавить государство от необходимости рискованных действий избирательного характера в промышленной сфере. Приоритеты развития предлагается связывать с институтами, а не с отраслями.¹⁸

Таким образом, обновленная аргументация используется для продолжения под видом «новой промышленной политики» прежнего курса на ускоренное вовлечение страны в стратегические «игры» ведущих экономических держав в качестве пассивного участника.

1.3. Сохраняющаяся ставка на зарубежных инноваторов

Само внимание к участию государства в формировании институтов, обеспечивающих реализацию созидательного потенциала рыночной экономики, – свидетельство некоторой эволюции в выработке курса российских реформ. Вместе с тем, при некоторых претензиях к логике реформ общая установка на рыночное саморегулирование структуры производства в целом сохраняется. Совершенствование курса преобразований связывается с более последовательным внедрением такого саморегулирования в отрасли, где начальные условия не способствовали развертыванию внутриотраслевого соперничества, и с ограниченной поддержкой государством успешных конкурентных действий.

Констатируется, что изначальная логика реформ исходила из предположения о том, что либерализация цен, открытие экономики, а также разрушение организационных монополий и массовая приватизация будут стимулировать необходимые структурные сдвиги. Этот подход отчасти оказался справедливым для низкотехнологичных отраслей, где отсутствие конкуренции в значительной степени основывалось на организационных монополиях и на административно-территориальном разделе рынков сбыта. Однако для высокотехнологичных отраслей этот подход на практике оказался ошибочным, поскольку в этом секторе преобладала

¹⁶ Мау В. Окна роста и приоритеты экономики // Россия в глобальной политике, том 2, №2, март-апрель 2004.

¹⁷ Полтерович В.М., Попов В.В. Эволюционная теория экономической политики. Доклад 20 сентября 2005 г.

¹⁸ Мау В. Экономический рост и постиндустриальные вызовы // Проблемы теории и практики управления, 2003, №1; Мау В. Экономическая политика в 2004 году: поиск модели консолидации роста // Вопросы экономики, 2005, №1.

узкая предметная специализация, и объективно не было условий для развития конкуренции.¹⁹ Ее отсутствие ослабляет стимулы к обновлению производства. Для того, чтобы силы конкуренции подталкивали отечественные компании высокотехнологичных отраслей к инновациям необходимо изменение структуры соответствующих рынков.

Рассматриваются два варианта обеспечения состязательных условий для высокотехнологичного российского производства: либо создание конкурентных структур на национальных рынках, либо вовлечение отечественных предприятий в конкуренцию на мировом рынке через сотрудничество с представленными на этом рынке компаниями. Оба варианта требуют серьезных долгосрочных инвестиций для коренной реструктуризации предприятий и их технологической модернизации. Второй вариант привлекает особое внимание, поскольку с ним связывается более интенсивный приток в страну иностранных инвестиций, а с ними и передовых технологий.²⁰

Важно отметить, что формирование интегрированных корпоративных структур предстает здесь в качестве средства развития конкуренции в высокотехнологичных отраслях. Создание способных оперировать на мировом рынке интегрированных структур с участием отечественных и иностранных компаний – основная идея второго варианта. Поддержка кооперации специализированных производств с помощью той или иной формы интеграции актуальна и для первого варианта.

При обсуждении путей модернизации отечественной экономики привлекают внимание признания, что сами по себе рыночные силы не приведут к формированию в России структуры экономики, способной обеспечить процветание страны: они скорее будут толкать к закреплению сырьевой ориентации, а стало быть, и сравнительно низких темпов роста (рост спроса на энергоносители и сырье равен темпам роста мировой экономики минус эффект ресурсосбережения). Капиталы охотно идут в сектора, которые считают привлекательными — нефть, газ, торговля, недвижимость, да и то при условии наличия подходящих заемщиков или реципиентов инвестиций, вызывающих доверие и склонных к сотрудничеству. Для диверсификации же необходимы вложения в иные сектора, сегодня неконкурентоспособные и рискованные, в которых зачастую приходится сталкиваться с некооперативным поведением, с людьми, не готовыми обменивать контроль на инвестиции. Рыночные механизмы перелива

¹⁹ См. Кузьминов Я.И., Яковлев А.А. Модернизация экономики: глобальные тенденции, базовые ограничения и варианты стратегии. Препринт WP5/2002/01. - М.: ГУ ВШЭ, 2002, с. 8-9.

²⁰ Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики, 2004, №7, с. 30.

капиталов, которые и так в России практически отсутствуют, в подобных случаях работают неэффективно.²¹

Такие признания вполне могут сочетаться с критикой централизованно выделяемых отраслевых приоритетов. Эта критика исходит из того, что в неудовлетворительной структуре экономики надо винить не рыночные силы, а те условия, в которых им приходится действовать. Речь идет, в частности, о дефиците подходящих для инвестиций реципиентов.

Поскольку для модернизации и диверсификации российской экономики необходимы масштабные инвестиции, то при минимизации участия в них государства и неразвитости финансовых рынков предстает целесообразным привлечение на цели модернизации крупных иностранных инвестиций и, стало быть, создание для них конкурентоспособного инвестиционного климата. Надежды возлагаются на то, что всемерное содействие иностранным инвестициям приведет к кооперации российских компаний с передовыми мировыми корпорациями, носителями наиболее продвинутых технологий, проникновению на рынки все более сложных готовых изделий, нахождения собственных ниш для создания и распространения инновационной продукции.²²

Возможно, что в связи с тем, что иностранные инвесторы не спешат развивать в России передовые технологии, предлагается не противопоставлять добывающие и перерабатывающие отрасли.²³ Проблема эффективных структурных сдвигов в экономике фактически растворяется в поддержке очагов конкурентоспособности безотносительно к тому, к какой отрасли они относятся, какой вид деятельности представляют.

Следует отметить, задача укрепления негосударственных механизмов трансформации сбережений в инвестиции при этом не снимается с повестки дня. Хотя признается, что в сложившихся условиях большое значение имеет развитие банковской системы, утверждается, что, в принципе фондовые рынки – наиболее мобильный и эффективный механизм трансформации сбережений в инвестиции.²⁴

Однако ставка главным образом на приход иностранных инвестиций и зарубежных инноваторов является дискуссионной. По мнению известного польского экономиста Колодко, стратегия преодоления отставания от более богатых стран не может основываться на том, что этот процесс будет финансироваться капиталом этих стран. Такое финансирование может играть

²¹ Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики, 2004, №7, с. 6, 18.

²² Ясин Е.Г. Доклад на V Международной научной конференции "Конкурентоспособность и модернизация экономики", Москва, 6 апреля 2004 г.

²³ Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики, 2004, №7, с. 31.

²⁴ Ясин Е.Г. Доклад Перспективы российской экономики: проблемы и факторы роста (текст доклада) 3-я Международная научная конференция Модернизация экономики России: итоги и перспективы. Москва, 3-4 апреля 2002 г.

только вспомогательную роль. Это относится и к иностранным инвестициям, особенно прямым (FDI), и к помощи богатых стран бедным. Иностранные инвесторы могут иногда препятствовать, а не способствовать технологическому развитию. По мнению Колодко, соответствующий ответ политики развития на эту угрозу должен не ограничить приток FDI, а наоборот поощрять его увеличение. Чем больше число компаний (включая иностранные), применяющих современные технологии, оперирует на данном формирующемся рынке, тем быстрее рост этого рынка.²⁵

Можно заключить, что при всех оговорках предлагаемая нетрадиционная промышленная политика для «догоняющей постиндустриализации» делает ставку на активизацию соперничества между иностранными инвесторами в еще неконкурентных на внешнем рынке отраслях. Сама эта активизация должна стать результатом создания благоприятного инвестиционного климата и привлечения таким образом в страну массивов иностранных инвестиций, а с ними и передовых технологий.

Вместе с тем, отсутствуют убедительные аргументы относительно того, что такой путь модернизации действительно обеспечивает выход страны на лидирующие позиции в мировом технологическом развитии. Не сняты опасения, что даже конкурируя между собой, иностранные инвесторы пойдут лишь на ограниченное сокращение технологической дистанции между принимающими их и собственными странами. Не исключено, что платой за такое сокращение станет иностранный контроль за темпами и характером технологического развития страны.

Правомерно разграничение стран с самостоятельными корпорациями от государств, чьи граждане не могут определять ценовую политику и стратегию развития расположенных на их территории предприятий.²⁶

Это различие означает, что странам, опирающимся на деятельность своих фирм, достается часть их прибыли в виде налоговых поступлений и повышенной заработной платы, а их географических соседей эти доходы минуют, "эмигрируя" в страны происхождения ТНК. Иными словами, конкурентные стратегии, ориентированные на национальный капитал, имеют больше шансов создать в экспортно ориентированной экономике еще одну опору для устойчивого роста — внутренний потребительский спрос.²⁷ Результатом же конкурентных стратегий, ориентированных на иностранный капитал может оказаться последующее сужение сферы стратегического выбора.

²⁵ Kolodko Grzegorz W. Globalization and Catching-up in Emerging Market Economies (<http://kolodko.tiger.edu.pl>). Следует, однако, отметить, что в статье Г.Колодко, опубликованной в журнале «Вопросы экономики» (2004, №7) внимание акцентируется на том, что роль прямых иностранных инвестиций нельзя преуменьшать. Их способность препятствовать технологическому развитию даже не упоминается.

²⁶ Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно ориентированном развитии // Вопросы экономики, 2004, №8, с. 60.

²⁷ Белоус Т. Прямые иностранные инвестиции в России: плюсы и минусы // МЭиМО, 2003, № 9, с. 60-66.

Вместе с тем, нельзя согласиться с тем, что применительно к России следует исключить из рассмотрения стратегию привлечения прямых иностранных инвестиций.²⁸

То, что наряду с позитивным потенциалом эти инвестиции обладают и негативным потенциалом влияния на экономику принимающей страны, усиливает значение для этой страны селективной промышленной политики. Четкая дифференциация отраслей национальной экономики по степени допустимого контроля над ними со стороны иностранного капитала не только ограничивает негативные последствия такого контроля, но придает больше уверенности этому капиталу, снижает для него инвестиционные риски. Пример подобного рода действий показывает китайская практика²⁹.

Даже в тех отраслях, где приветствуются иностранные инвестиции, они могут обуславливаться дополнительными условиями, например, постепенным ростом доли комплектующих, закупаемых на внутреннем рынке. Примером здесь могут быть договоренности между ОАО «Российские железные дороги» и немецким Siemens о создании совместного предприятия по выпуску скоростных электропоездов. В соответствии с договоренностями Siemens обязался разместить производственные мощности в России и увеличить долю отечественных комплектующих в себестоимости поезда от 30% в 2007-2008 годах до 80% в 2015 году.³⁰ Чем более емким является внутренним рынок, тем скорее иностранный бизнес готов смириться с подобными условиями.

Отечественный и зарубежный опыт свидетельствуют о том, что селективные и универсальные меры промышленной политики не являются альтернативными вариантами действий государства в экономике. Вместе с тем, успешность промышленной политики во многом определяется качеством этих действий. Повышению этого качества призвано служить углубление теоретических представлений о промышленной политике, осмысление отечественной и зарубежной практики в сфере такой политики.

1.4. Многообразие направлений промышленной политики и ее теоретических основ

Объединяющим различные трактовки промышленной политики началом является то, что все они рассматривают промышленную политику (в широком смысле) как усилия государства по содействию экономическому развитию. Однако ее конкретные цели и задачи определяются весьма по-разному. Эти различия могут проявляться в дозировке внимания к следующим отдельным направлениям промышленной политики:

²⁸ См. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно ориентированном развитии // Вопросы экономики, 2004, №8, с. 60.

²⁹ См. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности. - М.: Финансы и статистика, 1999.

³⁰ Коммерсантъ, 14 марта 2005 г., №43, с. 16.

Инновационная политика, способствует взаимодействию предпринимательских и научно-инновационных структур, формированию мотиваций и ориентиров инновационной хозяйственной деятельности.

Структурная политика, стимулирует межсекторный, межотраслевой и межрегиональный «перелив» капитала для совершенствования отраслевой и территориальной структуры промышленности.

Порой промышленная политика рассматривается в узком смысле и отождествляется со структурной. Так по определению П.Кругмана и М. Обсфельда, промышленная политика – это стремление государства направлять ресурсы в ту или иную отрасль, которую оно считает перспективной в отношении экономического роста.³¹

Инвестиционная политика, обеспечивает и стимулирует капиталовложения в развитие производства и производственной инфраструктуры.

Инновационную политику можно трактовать не только как меры по реализации имеющегося научно-технического потенциала, но и как действия по его укреплению. Действительно, обеспечиваемая такой политикой практическая востребованность научных результатов создает стимул к их наращиванию. Поэтому в качестве одной из составляющих инновационной политики допустимо рассматривать *научно-техническую политику*, понимая под последней систему мероприятий, направленных на развитие научно-технического потенциала.³²

Одним из инструментов решения инновационных, структурных и инвестиционных задач выступает *внешнеторговая политика*.

Структурная политика включает в себя меры по формированию интегрированных корпоративных структур и повышению их отдачи для национальной экономики. Вместе с тем, усилия в этом направлении могут предприниматься и в рамках инновационной и инвестиционной политик.

В сфере дискуссий по промышленной политике оказалась даже необходимая степень теоретического обоснования этой политики. В соответствии с одной точкой зрения, государственную политику не следует привязывать к определенным теоретическим моделям.³³ Согласно альтернативной позиции, политика должна основываться на теории, объясняющей механизмы функционирования экономики и ее роста. Плохая теория может служить базисом лишь

³¹ Кругман П.Р., Обсфельд М. Международная экономика. Теория и практика. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997, с. 277.

³² Такую трактовку научно-технической политики см., например, Авдулов А.Н., Кулькин А.М. Государственная научно-техническая политика Японии: основные этапы и направления. – М.: ИНИОН, 2000.

³³ Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики, 2004, №7, с. 6.

плохой политики. Хорошая политика может быть сформулирована и реализована только на основе хорошей экономической теории.³⁴

Так или иначе, понимание промышленной политики обнаруживает тесную связь с теоретическими воззрениями на экономику. С ортодоксальной кейнсианской точки зрения промышленная политика ассоциируется с рыночным вмешательством в целях стабилизации, с точки зрения смешанной экономики она предполагает корректирование провалов рынка с помощью государственного планирования. Можно говорить о микроэкономических, макроэкономических и институциональных корнях промышленной политики.

На выявление макроэкономических и институциональных предпосылок (уровень политической стабильности, состояние правоприменительной системы, качество и структура финансовых рынков и т.д.) экономического роста нацелены многие современные исследования его факторов.³⁵ Среди дискуссионных вопросов здесь - степень институциональной конвергенции развитых стран, варьируемость траекторий успешного институционального развития и влияние специфики отдельных стран.³⁶

Сохраняющиеся заметные отличия между институциональными структурами стран-лидеров мировой экономики усложняют выработку мер мягкой промышленной политики для стран с еще только формирующимися рыночными институтами. С другой стороны, эти отличия открывают «окно возможностей» для приспособления такой политики к условиям конкретной страны. Речь идет о воздействии на тенденции институционального развития, отклоняющем его в сторону того или иного варианта институциональной структуры, характерного для развитых экономик.

Нельзя не замечать, что среди лидеров мировой экономики наблюдаются значительные отличия в мотивациях бизнеса, в корпоративных целях.³⁷ Государственная промышленная политика может не ограничиваться приспособлением задач развития национальной экономики к сложившейся системе корпоративных ценностей, но стремиться воздействовать на них. Так, активизация инновационных мотиваций бизнеса – одна из задач инновационной политики.

³⁴ Колодко Г. Институты, политика, экономический рост // Вопросы экономики, 2004, №7, с. 47.

³⁵ Sala-i-Martin, Xavier X. I Just Ran Two Million Regressions // American Economic Association Papers and Proceedings, 1997, v. 87(2), May; Barro, Robert J. and Lee, Jong-Wha. Sources of Economic Growth // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 1994, v. 40; Barro, Robert J. Democracy and Growth // Journal of Economic Growth, 1996, v. 1(1), March; Determinants of Economic Growth. - Cambridge: MIT Press, 1997; Temple, Jonathan. The new growth evidence // Journal of Economic Literature, 1999, v. 37(1), March.

³⁶ Demirgüç-Kunt, Asli and Levine, Ross. Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Cross-Country Comparisons. World Bank Group, Policy Research Working Paper 2143 (July 1999); Beck, Thorsten; Demirgüç-Kunt, Asli; Levine, Ross and Maksimovic Vojislav. Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry, and Country Evidence. World Bank Group, Policy Research Working Paper 2423 (June 2000).

³⁷ Aoki M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm // Journal of Economic Literature, 1990. Vol. 38. March; Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987, с. 87; Третьяков М. Конвергенция моделей корпоративного управления // Вопросы экономики, 2004, №1.

Микроэкономические основы промышленной политики связаны с характером действия рыночных сил, с наличием дефектов (провалов) рыночного регулирования. Речь идет о выявлении сфер хозяйства, темпы развития или сокращения которых под действием рыночных сил являются неудовлетворительными. Как уже отмечалось, сама правомерность нормативного подхода к темпам роста при функционирующем рыночном механизме является дискуссионной. В рамках нормативного подхода предлагаются разные и по существу, и по степени убедительности критерии корректировки рыночного регулирования.

Претензии предъявляются, например, к выделению в качестве приоритетных для правительственной поддержки следующих отраслей:

- 1) с высокой добавленной стоимостью на одного работающего;
- 2) играющих роль «связующего звена», обеспечивающих материально-техническое снабжение экономики в целом;
- 3) имеющих потенциал роста в будущем;
- 4) избранных в качестве приоритетных правительствами других стран.

Аргументы против использования такого рода приоритетов черпаются из рассмотрения ситуации, когда отсутствуют дефекты рыночного регулирования.³⁸ Естественно, что эти дефекты оказываются в центре внимания при осмыслении потребности в промышленной политике.

1.5. Дефекты рыночного регулирования и потребность в промышленной политике

Один из обычно рассматриваемых рыночных дефектов – влияние на деятельность экономических субъектов, оказываемое существованием *внешних эффектов (экстерналий)*. В случае положительных экстерналий оно заключается в том, что не все результаты хозяйственной деятельности достаются тому, кто ее осуществляет, несет затраты. Когда часть результатов присваивается другими, снижаются стимулы к осуществлению обеспечивающих эти результаты затрат. В случае отрицательных экстерналий на других перекладывается часть затрат, в результате чего экономически привлекательной становится деятельность, наносящая ущерб окружающим.

Среди сфер экономики, в наибольшей мере подверженных влиянию внешних эффектов, - инновационная деятельность. Фирмы, осуществляющие рискованные инвестиции в НИОКР, нащупывают перспективные технологические решения и новые рыночные ниши, которые потом осваивают и другие компании, двигаясь по уже проторенному пути. Таким образом, часть выгоды от поисковых инвестиций достается тем, кто в них не участвовал. При осуществлении рыночных реформ это чревато сменой периода активизации инноваций на основе еще в дореформенных

³⁸ См. Кругман П.Р., Обсфельд М. Международная экономика. Теория и практика. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997, с. 277-281.

достижений в сфере НИОКР периодом снижения такого рода активности по мере истощения имевшихся здесь заделов.³⁹

Чтобы инновационная активность в отрасли со значительными внешними эффектами приближалась к тому уровню, который наблюдался бы в ней при отсутствии этих эффектов, оправдано государственное вмешательство, нейтрализующее потери инноваторов. Инструментами нейтрализации потерь в сфере НИОКР могут служить:

- государственная защита исключительных прав инноваторов на результаты их деятельности (патентное право);
- субсидирование НИОКР, учитывающее, что патентное законодательство лишь в ограниченной мере обеспечивает защиту интересов первопроходцев.

Здесь причиной государственного вмешательства оказывается недостаточная асимметрия информации между теми, кто создает знания, и теми, кто пользуется информационной проницаемостью экономической системы. Сопровождающие инновационные усилия фирм внешние эффекты (экстерналии), связанные с подвижностью знаний и их носителей, возможностью извлечения выгод из инвестиций в НИОКР не принимающими в них участия фирмами – традиционно указываемые обстоятельства, побуждающие к выработке и реализации промышленной политики. Государству приходится балансировать между сохранением мотиваций к таким инвестициям у первопроходцев, стремящихся монополизировать результаты своих нововведений, и возможностями ускорения экономического роста за счет внутриотраслевой и межотраслевой диффузии инноваций, новых технологических знаний.

Важным дополняющим обстоятельством является то, что сфера НИОКР характеризуется возрастающей отдачей от масштабов деятельности.⁴⁰ Как следствие, слишком атомистическая структура рынка оказывается препятствием для НИОКР. Кроме того, в таких условиях потенциальные инноваторы присваивают недостаточную долю будущих выгод, чтобы рассчитывать на положительную прибыль от своих инноваций.⁴¹

Инновационные (информационные) внешние эффекты сопровождают не только запуск в производство новых товаров с применением новых технологий. Хаусман и Родрик выделяют особый вариант этих экстерналий, когда поиск направлен на **квазиинновации** - выявление возможностей производства в данной стране уже известного и распространенного на мировых рынках товара с более низкими издержками.⁴² Организация такого производства порой требует

³⁹ Hausman Ricardo and Dani Rodrik. Economic Development as Self-Discovery. John F. Kennedy School of Government, Harvard University Faculty Research Working Papers Series March 2002 RWP02-023.

⁴⁰ Romer P.M. Increasing Returns and Long Run Growth // Journal of Political Economy, 1986, v. 94, p. 1002-1037.

⁴¹ Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. - М.: ИНФРА-М, 1997, с. 633.

⁴² Hausman Ricardo and Dani Rodrik. Economic Development as Self-Discovery. John F. Kennedy School of Government, Harvard University Faculty Research Working Papers Series March 2002 RWP02-023, p. 7.

значительных усилий по приспособлению иностранной технологии к местным особенностям. Если квазиинноватор терпит неудачу, на него полностью ложится весь ущерб. Когда же он успешен, то чаще всего не может рассчитывать на патентную защиту и вынужден делить свое открытие с другими производителями, приходящими в новую отрасль. Как следствие фирме-первопроходцу достается лишь часть эффекта от «открытия» для национальной экономики новых отраслей, что ослабляет стимулы для квазиинноваций. Инструментами компенсации информационных внешних эффектов, ограничивающих квазиинновации, могут выступать определенные субсидии, протекционистские меры или же предоставление венчурного капитала для развития новых, нетрадиционных отраслей. Вместе с тем, использование таких инструментов является непростой задачей, поскольку должно сопровождаться контролем за целевым использованием средств, обеспечивать поддержку главным образом первооткрывателей, а не их последователей. Задача правительства состоит в том, чтобы распознать потенциально успешные и исключить заведомо убыточные проекты квазиинноваций.⁴³

С наличием *высококонцентрированных отраслей* связан второй дефект рыночного регулирования, побуждающий к проведению промышленной политики. Одной из причин существования таких отраслей выступает возрастающая эффективность масштабов производства.

Являющиеся естественными монополиями отрасли без соответствующего государственного регулирования цен на их продукцию и услуги способны угнетающим образом влиять на другие отрасли. При нейтрализации такого влияния конкурентная политика смыкается с промышленной.⁴⁴

Высокая концентрация наблюдается и в ряде экспортных отраслей, что придает конкуренции на мировом рынке олигополистический характер. Это оправдывает использование внешнеторговой стратегии, направленной на перетягивание прибыли у иностранных конкурентов за счет правительственной поддержки национальных фирм. Простейший вариант такой политики – предоставление правительственных субсидий фирмам, способным за счет этого усилить свои позиции на мировой рынке и, как следствие, увеличить свою прибыль на величину, превышающую размер субсидии. Фактически, таким образом «Аэробусу» удалось потеснить «Боинг» на рынке гражданских самолетов.

⁴³ Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century. KSG Faculty Research Working Paper Series 2004, RWP04-047. - Cambridge, MA, Harvard University, John F. Kennedy School of Government, 2004, p. 36-37 (<http://www.ksg.harvard.edu/rodrik>). Перевод этой работы представлен на сайте <http://www.opec.ru>.

⁴⁴ О взаимодополняемости конкурентной и промышленной политики см. Авдашева С., Шаститко А. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики, 2003, №9.

Вместе с тем, такая стратегия является довольно рискованной, поскольку требует довольно тонкого анализа ситуации, предполагает оттягивание ресурсов из других отраслей, чревата торговыми войнами.⁴⁵

Третий дефект рыночного регулирования – его *ориентация на двусторонние взаимодействия*, неприспособленность к согласованию многосторонних взаимосвязанных решений. В идеальной ситуации совершенной конкуренции любые двусторонние решения не оказывают принципиального влияния на решения других участников рынка. В реальной экономике наблюдается сильная взаимозависимость между решениями, принимаемыми в отдельных звеньях технологических цепочек. Проект, охватывающий такую цепочку и в принципе отвечающий интересам каждого из ее звеньев, может оказаться неприемлемо рискованным для них из-за неуверенности в приемлемости проекта для всех партнеров по цепочке. Перспективные рыночные цены на продукцию отдельных звеньев сильно зависят от того, выстроится ли цепочка в целом, что лишает локальные инвестиционные решения надежных рыночных ориентиров. Дефицит координации между дополняющими рынками, разобщенность фирм, действующих или способных действовать на таких рынках, могут оставить эти рынки в неразвитом состоянии.⁴⁶

Допустимо рассматривать представленный изъян рыночного регулирования под углом зрения внешних эффектов координации. Для каждого из сопряженных производств высокий уровень согласованности действий остальных партнеров создает положительный внешний эффект. Он может выражаться, например, в снижении уровня инвестиционного риска, что особенно важно при инвестициях в специфические активы. Известно, что осторожность в формировании специфических активов, во взятии обязательств по поставкам продукции и покупкам ресурсов приводит к понижению экономической активности по сравнению с ситуацией, когда приспособление к риску носит совместный характер⁴⁷.

Синхронизированное многостороннее согласование экономических решений обеспечивает экономию оборотных средств, ускоренное совершенствование и обновление производства сложной продукции. Чем сильнее проявляется в отрасли положительный эффект масштабов производства, тем большее влияние на нее могут оказывать эффекты координации.

Даже при двустороннем взаимодействии рыночная координация дает сбои, когда имеют место:

⁴⁵ См. Кругман П.Р., Обфельд М. Международная экономика. Теория и практика. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997, с. 284-287.

⁴⁶ Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. - М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997, с. 82.

⁴⁷ См., Aoki, Masahiko. Risk-sharing in the Corporate group / Aoki, Masahiko (ed.). The Economic Analysis of the Japanese Firm. - North Holland, Amsterdam, 1984.

1) асимметричность информации о продукте, располагаемой покупателем и продавцом. Дефицит информации у покупателя вытесняет с рынка более качественные товары,⁴⁸

2) двусторонняя монополия. Одним из рекомендуемых приемов действий в такой ситуации является угроза совсем отказаться от сделки, если другая сторона не согласится на предложенные условия.⁴⁹ Достичь рыночного соглашения, когда стороны выдвигают ультиматумы, далеко не просто. Переговоры могут зайти в тупик.

Представленные изъяны рыночного регулирования чреваты возникновением запирающих эффектов, барьеров на пути экономического развития. Промышленная политика призвана обеспечивать поддержку бизнесу в преодолении этих барьеров.

1.6. Практические свидетельства в пользу активной промышленной политики

Несомненно, что ошибочные меры по преодолению дефектов рыночной координации способны дискредитировать активную промышленную политику даже тогда, когда она в принципе необходима. Экономические реалии позволяют находить практическую иллюстрацию как для ошибок промышленной политики, так и для ненадежности избавления от такого рода ошибок путем отказа от активной промышленной политики.

В отличие от того негативного отношения к селективным мерам экономического регулирования, которое наблюдается в ходе российских реформ, современные исследования по промышленной политике не столь однозначны в своих выводах, выявляют многообразие вариантов успешной промышленной политики.

Ненадежность опоры в стратегии развития только на мягкую промышленную политику подтвердила практика латиноамериканских стран в 1990-е годы. Роль рыночных механизмов в Латинской Америке в эти годы заметно возросла, а вмешательство государства в экономические процессы наоборот сократилось. Индекс структурных реформ, характеризующий степень либерализации экономики (уменьшение государственного вмешательства в нее), в среднем по рассматриваемому региону в начале 1970-х составлял 0,47 (при 1,0 как максимальном значении). В середине 1980-ых значение этого индекса приблизилось к 0,55, и затем быстро до 0,82 в 1995 г.⁵⁰ Однако темпы экономического роста региона в 1990-ых оказались в среднем намного ниже, чем до 1980-х, когда и степень открытости стран региона, и качество их институтов уступали ведущим

⁴⁸ См., например, Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. - М.: "Экономика", "Дело", 1992, с. 459.

⁴⁹ Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. - М.: ИНФРА-М, 1997, с. 518; Маленво Э. Лекции по микроэкономическому анализу. - М.: Наука, 1985, с. 162.

⁵⁰ Morley, Samuel A., Roberto Machado, and Stefano Pettinato, "Indexes of Structural Reform in Latin America," ECLAC, Santiago, Chile (LC/L.1166), January 1999.

в этом отношении странам. Фактически, только три латиноамериканских страны (Чили, Уругвай, Аргентина) росли в 1990-ые годы быстрее, чем в течение 1950-1980-ых.

Опыт Латинской Америки контрастирует с опытом стран, добившихся больших экономических успехов. Это относится к развитию Южной Кореи и Тайваня с начала 1960-ых, Китай с конца 1970-ых, и Индии с начала 1980-ых. Действия этих стран отнюдь не ограничивались ортодоксальными мерами универсальной промышленной политики. Все они стимулировали экспорт и не особенно церемонились с правами собственности. Конечно, такого рода действия не являются гарантией успеха. Большинство стран со слабой защитой прав собственности и придерживающихся протекционистской политики стагнировало. Вместе с тем остается фактом, что страны, продемонстрировавшие наиболее высокие темпы роста в течение минувших четырех десятилетий, прибегали к такой политике, которая нередко рассматривается как тормоз экономического развития.⁵¹ Когда уже развитые страны отнюдь не чужаются вмешательства в развитие отдельных отраслей (от авиастроения до черной металлургии), рискованно рассчитывать на завоевание сильных позиций на соответствующих рынках исключительно за счет совершенствования рыночных институтов.

Поскольку структура отечественной экономики соответствовала ценовым пропорциям, отличающимся от внешнеторговых цен, открытие экономики, монетарные меры финансовой стабилизации обернулись крупными потерями производственных мощностей. С другой стороны, кейнсианские меры управления спросом при такой структуре экономики и в условиях ее открытости способны вместо подъема производства активизировать импорт. Российский опыт показал, что за стабилизацию без структурной политики, способствующей приспособлению экономики к новой структуре цен, приходится расплачиваться сокращением научно-технического потенциала страны. Процесс адаптации может настолько затянуться, что заметная часть материального и человеческого капитала окажется безвозвратно утерянной.⁵²

1.7. Дефекты рыночной координации и стадии экономического развития

Большинство рассмотренных дефектов рыночного регулирования тесно связаны с процессом обновления производства. Вместе с тем, характер и степень влияния отдельных

⁵¹ Hausman Ricardo and Dani Rodrik. Economic Development as Self-Discovery. John F. Kennedy School of Government, Harvard University Faculty Research Working Papers Series March 2002, RWP02-023 (http://ssrn.com/abstract_id=313825), p. 2-3.

⁵² См. Некипелов А.Д. От аномальной экономики к эффективному рыночному хозяйству / Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы. Рук. Авт. кол.: Д.С.Львов, А.Г.Поршнева. – М.: ЗАО «Из-во “Экономика”», 2002, с. 112.

дефектов на экономическое развитие страны может варьироваться в зависимости от ее позиции по отношению к странам лидерам.⁵³

При значительном отставании от лидеров страна за счет успешных квазиинноваций может оказаться в роли выгодополучателя внешних эффектов инновационных усилий, технологических разработок стран-первопроходцев, пусть даже это и не самые новые разработки. Другое дело, что отставание означает слабую позицию на рынках продуктов, воплощающих наиболее передовые и наукоемкие технологии, где доминируют страны-лидеры.

По мере сокращения отставания усиливается сопротивление инновациям, оказываемое всем спектром дефектов рыночного регулирования. Характерное для постиндустриального развития повышение общего уровня неопределенности отнюдь не устраняет такие дефекты, но наоборот делает их еще более ощутимыми. Как уже отмечалось, экстерналии и проблемы координации особенно сильно сказываются на инновационной деятельности. С ростом уровня развития страны повышается и степень неопределенности того, преодоление каких именно дефектов рыночной координации является наиболее актуальным, какие именно меры промышленной политики будут здесь уместными.

Возрастающая неопределенность перспектив развития ведет к расширению экспериментаторских начал и в государственных, и в частных решениях. Некоторая доля неудачных решений предстает вынужденной платой за выявление правильного направления действий. Для снижения доли таких решений необходимо углубление сотрудничества государства и бизнеса. Каждая из сторон располагает своей ценной информацией о трудностях и перспективах развития, накапливает такую информацию. Недооценка информационных возможностей любой из сторон оборачивается потерями для обеих.

Задачам экономического развития в этих условиях отвечает эволюция отношений между государством и бизнесом от модели, напоминающей субординацию «принципал-агент», к более гибкой форме стратегического партнерства между ними для выявления достижимых и актуальных целей, распределения обязанностей в процессе их реализации, оценки текущих результатов.⁵⁴

⁵³ Как дистанция до лидеров влияет на рациональное экономическое поведение стран? Среди недавних публикаций на эту тему можно выделить работы: Polterovich V., Popov V. Appropriate Economic Policies at Different Stages of Development (<http://www.nes.ru/english/research/pdf/2005/PopovPolterovich.doc>); Acemoglu, D., Aghion, P. and Zilibotti, F. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. NBER Working Paper №9066, July 2002 (<http://nber.org/papers/w9066>); Osborne E. The Sources of Growth at Different Levels of Development. October 2003 (<http://www.ssrn.com/ssrn-id462200>); Sanchez-Robles B. Solow to Romer: Policy Shocks and Growth (<http://www.ssrn.com/ssrn-id564182>); Koh Winston T.H., Poh Kam Wong. Competing at the Frontier: The Changing Role of Technology Policy in Singapore's Economic Strategy. 1 December 2003 (<http://www.ssrn.com/ssrn-id626342>).

⁵⁴ Rodrik D. Industrial Policy for the Twenty-First Century. KSG Faculty Research Working Paper Series 2004, RWP04-047. - Cambridge, MA, Harvard University, John F. Kennedy School of Government, 2004, p. 36-37.

Реформирование экономических институтов должно способствовать налаживанию такого сотрудничества государства и бизнеса.

В последнее время большое внимание привлекают так называемые «институты развития», призванные служить катализаторами инновационного экономического роста. Все активнее пропагандируемая идея использования этих институтов фактически претендует на роль *mainstream* в современной теории такого роста.

Выделяется особая роль «институтов развития», когда задачи модернизации решаются при отставании от стран-лидеров не только в технологической сфере, но и в качестве институциональной среды и инвестиционного климата. Указывается, что в этих условиях принятие мер по уменьшению прямых издержек выхода на новые рынки, снижению прямых рисков новых проектов оправдано не только несовершенствами рыночных механизмов, но и тем, что институциональные реформы требуют времени. Рациональность таких действий подтверждена опытом новых индустриальных стран.⁵⁵ Фактически речь идет о том, чтобы правительство было готово взять часть рисков на себя и инвестировать существенные средства в новые бизнес-проекты, когда бизнес рассматривает риски инноваций как чрезмерные.

При этом предлагается отказаться от каких-либо отраслевых предпочтений в нововведениях, поддерживать любые инновации, позволяющие производить дешевле, создавать новые производства, причем не только собственные разработки, но и импорт и копирование технологий. Отмечается, что наибольшего эффекта от творческого заимствования технологий удастся достичь в средне технологичных секторах, не отягощенных слишком строгими ограничениями международного режима защиты интеллектуальной собственности и не требующих чрезмерно высоких начальных инвестиций.

Несомненно, формирование общего фона, благоприятствующего частным инициативам, весьма желательно. Вместе с тем, сведение промышленной политики к решению этой задачи не дает уверенности в осуществлении крупных структурных сдвигов в экономике, когда без них не обойтись для преодоления отставания от лидеров. Инновационная всеядность оправдана лишь до некоторого рубежа догоняющего развития.

Охватывающий многие страны анализ связи между, с одной стороны, отраслевой концентрацией и диверсификацией и, с другой стороны, уровнем экономического развития (подушевым доходом) выявил немонотонный характер этой связи. Обнаружилось, что рост душевого дохода сопровождается сначала повышением уровня диверсификации экономики (снижением концентрации в межотраслевом распределении трудовых ресурсов), затем усилением специализации страны (концентрацией ресурсов в более узком круге отраслей). Таким образом,

⁵⁵ См., например, Яковлев А., Гончар К. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулировании инновационного экономического роста // Вопросы экономики, 2004, №10.

рассматриваемая зависимость (между степенью концентрации ресурсов и подушевым доходом) характеризуется U-образной кривой. Отсутствие монотонности подтверждается вне зависимости от того, ограничен ли масштаб отрасли ее долей в общей занятости, или же вкладом отрасли в формирование добавленной стоимости. На удивление устойчивым оказывается и уровень подушевого дохода (около 10 тыс. долл. США), соответствующий точке поворота U-образной кривой.⁵⁶ Это позволяет говорить о том, что в общем случае догоняющее развитие имеет две стадии. Первая стадия продолжается до точки поворота рассматриваемой кривой, вторая – после прохождения такой точки. Можно допустить, что эта точка фиксирует уровень развития страны-преследователя, на котором положительное влияние на нее от инновационной активности стран-лидеров начинает перекрываться барьерами, возводимыми этими странами вследствие их незаинтересованности в появлении новых претендентов на долю важных для них рынков высокотехнологичной продукции. Усиливающаяся специализация страны предстает необходимым условием для успешного преодоления ею таких барьеров.

Точка поворота U-образной кривой практически соответствует тому уровню подушевого дохода, который используется в классификации Мирового Банка для разграничения между наиболее богатыми (с точки зрения валового национального дохода на душу населения) и остальными странами. Так в World Development Report 2005 и World Development Indicators 2005 используется следующая группировка стран по подушевому национальному доходу за 2003 г. (GNI per capita):

- Low income (LI) – низкий доход, \$765 или менее;
- Lower middle income (LMI) – доход ниже среднего, \$766-\$3035;
- Upper middle income (UMI) – доход выше среднего, \$3036-\$9385;
- High income (HI) – высокий доход, \$9386 или выше.⁵⁷

Российская Федерация с подушевым доходом 2610 долл. в 2003 г. оказалась в этой классификации в LMI группе вместе с такими странами как Китай, Индонезия, Филиппины, Болгария, Македония, Румыния, Турция, Украина, Бразилия, Египет, Южная Африка и др.

Данные по группам стран подтверждают неравномерность экономического развития (см. табл. 1.1 и 1.2). Наиболее заметное изменение динамики происходит именно в группе стран с подушевым доходом выше среднего (UMI). Как видно из таблицы 1.1, несмотря на активизацию накопления капитала этой группой стран, по динамике представленных в данной таблице показателей эта группа уступает странам с доходом ниже среднего (LMI). В классификации World Development Report 2006 Россия с 3410 долл. подушевого дохода за 2004 г. вошла в группу стран UMI при том, что уровень дохода для включения в эту группу был повышен до 3256

⁵⁶ Imbs, Jean, and Romain Wacziarg. Stages of Diversification // American Economic Review, 93(1), March 2003, p. 63-86.

⁵⁷ World Development Indicators 2005. World Bank, 2005 (<http://www.worldbank.org/data/wdi2005>).

долл. Таким образом, наша страна уже перешла рубеж, где велико влияние факторов, замедляющих темпы экономического развития. Некоторое представление об одном из таких факторов дает таблица 1.2.

Таблица 1.1.

Динамика экономического развития по группам стран, %

	ВВП, ежегодный рост		Промышленное производство		Подушевое потребление домашних хоз-в		Валовое накопление капитала	
	1980-1990	1990-2003	1980-1990	1990-2003	1980-1990	1990-2003	1980-1990	1990-2003
LI	4,4	4,7	4,6	5,0	1,1	2,1	4,5	6,2
LMI	4,2	3,9	4,6	4,9	1,9	3,0	3,6	2,6
UMI	0,7	2,8	-0,2	2,7	-	1,3	-2,7	4,1
HI	3,4	2,6	3,0	1,9	2,8	2,0	4,1	2,7

Источник: World Development Indicators 2005, World Bank, 2005.

Таблица 1.2.

Некоторые характеристики инновационной деятельности по группам стран

	Расходы на R&D, % от ВВП, 1996-2002	Роялти и лицензионные платежи, млн. \$, 2003		Зарегистрированные патенты, 2002	
		Получены	Выплачены	Резидентов	Нерезидентов
LI	-	44	111	1469	3003874
LMI	0,9	902	8404	76113	2876674
UMI	0,5	668	3948	5441	1913590
HI	2,5	90502	87482	853607	5087927

Источник: World Development Indicators 2005, World Bank, 2005.

Данные таблицы 1.2 свидетельствуют о более низком уровне инновационной активности в странах группы UMI по сравнению со странами группы LMI. При наблюдаемом для стран с доходом выше среднего активном накоплении капитала относительно низкий уровень расходов на R&D в ВВП страны не способствует повышению качества накапливаемых ресурсов, что и сказывается негативно на динамике производства. Сведения о расходах на исследования и разработки и о подушевых доходах для ряда стран представлены в таблице 1.3.

Зависимость между долей расходов на R&D в ВВП страны и подушевым доходом фактически соответствует U-образной кривой (с более высокой восходящей частью). Примечательно, что точка ее поворота близка к точке поворота кривой, описывающей связь между степенью отраслевой концентрации ресурсов и подушевым доходом.

Подобная U-образная кривая для зависимости между долей расходов на R&D в ВВП страны и подушевым доходом получена Ледерманом и Малони.⁵⁸ По их мнению, финансовые возможности, защита прав интеллектуальной собственности, способность мобилизовать

⁵⁸Lederman Daniel and Maloney William F. R&D and Development. World Bank Policy Research Working Paper 3024, April 2003.

правительственные ресурсы и качество исследовательских учреждений - главные причины, почему вложения в сферу R&D повышаются с уровнем развития страны.

Таблица 1.3.

Расходы на R&D, рост ВВП и его подушевой уровень в некоторых странах

	Расходы на R&D, % от ВВП, 1996-2002	ВВП, средний ежегодный рост, 1990-2003, %	ВНД на душу населения, 2003, долл. США
Аргентина	0,4	2,3	3810
Бельгия	2,2	2,1	25760
Великобритания	1,9	2,7	28320
Венгрия	1,0	2,4	6350
Германия	2,5	1,5	25270
Греция	0,6	2,7	13230
Дания	2,5	2,3	33570
Израиль	5,1	4,3	16240
Ирландия	1,1	7,7	27010
Испания	1,0	2,8	17040
Италия	1,1	1,6	21570
Канада	1,9	3,3	24470
Корея, Республика	2,5	5,5	12030
Латвия	0,4	1,0	4400
Литва	0,7	- 0,1	4500
Малайзия	0,7	5,9	3880
Мексика	0,4	3,0	6230
Нидерланды	1,9	2,7	26230
Норвегия	1,7	3,5	43400
Польша	0,6	4,2	5280
Португалия	0,9	2,6	11800
Российская Федерация	1,2	- 1,8	2610
Сингапур	2,2	6,3	21230
Словения	1,5	3,1	11920
США	2,7	3,3	37870
Турция	0,7	3,1	2800
Финляндия	3,5	2,8	27060
Франция	2,3	1,9	24730
Хорватия	1,1	1,7	5370
Чешская Республика	1,2	1,4	7150
Чили	0,5	5,6	4360
Швейцария	2,6	1,2	40680
Швеция	4,3	2,3	28910
Эстония	0,7	2,1	5380

Источники: World Development Indicators 2005, World Bank, 2005.

При таком объяснении, однако, остается открытым вопрос о снижении внимания к этой сфере вдоль левой ветви U-образной кривой. Можно допустить, что уже освоенные (на стадиях LI и LMI) возможности имитационного развития питают надежды (в большой мере иллюзорные) на успешное его продолжение без особого внимания к собственной сфере R&D. Выявляющаяся на рубежах вхождения в группу высокодоходных стран неоправданность таких надежд – первопричина меняющегося отношения к этой сфере. Таким образом, возрастающая забота о правах интеллектуальной собственности, исследовательских учреждениях и т.д. – не

исходный фактор роста расходов на R&D, но вследствие переосмысления государством и бизнесом роли исследований и разработок, их значения для дальнейшего поступательного развития экономики.

Как видно из таблицы 1.2, преодоление рубежа, отделяющего страны с подушевым доходом выше среднего (УМ) от действительно высокодоходных стран (Н), во многом связано с переходом от в основном имитационного к преимущественно инновационному развитию. Такое разграничение стадий развития имеет как сходство, так отличие с известной схемой стадий развития конкуренции, предложенной Портером (рис. 1.1).⁵⁹

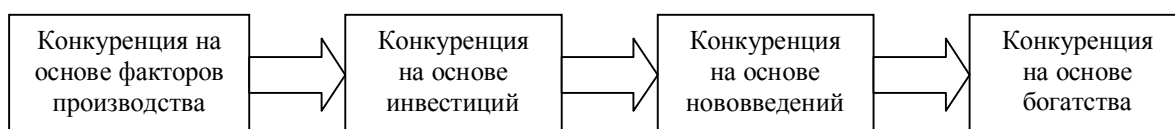


Рис. 1.1. Стадии развития конкурентоспособности национальной экономики (по Портеру)

Период преимущественно имитационного развития охватывает первые две из представленных на рис. 1.1 стадий. Преимущественно инновационное развитие соответствует последним двум стадиям на этом рисунке.

Вместе с тем, процессы глобализации мировой экономики ведут к тому, что в конкуренцию на основе нововведений, точнее квазиинноваций, оказываются в той или иной мере втянуты самые разные страны. В этих условиях именно характер участия в инновационной конкуренции (через квазиинновации или на базе принципиальных нововведений) все точнее определяет уровень развития страны. Разделение труда в мировой инновационном процессе лишь отчасти происходит спонтанно, во многом имеет регулируемую природу. Страны-лидеры мирового технологического развития выступают своего рода дирижерами этого разделения труда и стремятся к сохранению за собой такой роли. Страны, проходящие фазу имитационного (квазиинновационного) развития оказываются заложниками консолидации стран, достигших действительно инновационной фазы, в их усилиях по защите своих лидирующих позиций. Кроме того, не удивительно, что перспективы приближения отдельных стран к технологическому уровню стран-лидеров определяются в сфере не только экономических, но и политических отношений с этими странами.

В трактовке Портера, достижение стадии конкуренции на основе богатства оказывает на страну расслабляющее воздействие. Утверждается, что эта стадия, в отличие от первых трех, в конечном счете ведет к спаду производства. По мнению Портера, это происходит главным образом потому, что заинтересованность инвесторов, менеджеров и индивидов смещается в направлении, подрывающем устойчивость процессов инвестирования и нововведений и,

⁵⁹ Porter, M., The Competitive Advantage of Nations. - London: Macmillan, 1990 (Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993).

следовательно, экономический рост. Ставятся новые цели, часто весьма похвальные с социальной точки зрения, которые вытесняют интересы, способствующие прогрессу в экономике.⁶⁰

Однако условия постиндустриального развития вносят свои коррективы в систему факторов такого прогресса. Социальные цели отвечают задачам развития человеческого капитала и, таким образом, оказываются все ближе экономическим интересам. Конкуренция на основе богатства предстает конкуренцией на основе такого фактора производства как человеческий капитал.

Предложенное выше разграничение фаз экономического развития на имитационную и инновационную можно интерпретировать и как рубеж, определяющий переход к конкуренции на основе человеческого капитала.

1.8. Сложности перехода от имитационной к инновационной фазе развития

Многие отечественные и зарубежные публикации по проблемам промышленной политики, конкурентоспособности фактически обращены только к первой (имитационной) стадии догоняющего развития. В определенной мере это оправданно, поскольку для большинства развивающихся стран и переходных экономик достижение поворотного уровня подушевого дохода остается перспективной задачей. Для таких стран успешные квазиинновации – это экономически оправданное импортозамещение, повышение общего технологического уровня производства, снижение зависимости от сырьевого экспорта, некоторое развитие сферы НИОКР и т.д. Особо можно отметить приобретение навыков улучшающих инноваций, которые играют большую роль и в лидирующей экономике и без которых девальвируются даже крупные технологические достижения. Дефицит мотиваций к таким инновациям во многом обусловил существование товарного дефицита в советской экономике.

При большом отставании от лидеров заимствование и совершенствование импортируемых технологий способно привести к существенному сокращению этого разрыва. Создание благоприятствующих квазиинновациям условий предстает вполне актуальной задачей. Вместе с тем, хотя мобильность технологий и сокращает имитационный лаг, получение технологии из других стран не гарантирует выхода на передовые рубежи. Как отмечает Портер, приобретаемые техника и технология, как правило, на поколения отстают от лучших мировых образцов. Лидеры международной конкуренции обычно не продают технику последнего поколения.⁶¹ Доступность second-hand технологий, ослабляющая внимание к собственным исследованиям и разработкам, создает одну из ловушек на пути догоняющего развития.

⁶⁰ Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993, с. 598.

⁶¹ Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993, с. 590.

Другими словами, при технологическом иждивенчестве разрыв в уровне развития стран уменьшается, но и затем консервируется. То, что для отстающих стран является квазиинновациями, для лидеров может означать избавление их экономик от материало- и трудоемких, экологически опасных и морально устаревших производств. Таким образом передовые страны не только высвобождают экономическое пространство для новых высокотехнологичных производств, но и в определенной мере осложняют их становление в странах-преследователях.⁶² Искушение доступностью second-hand технологий, быстрой от них отдачей способно обернуться вялостью или свертыванием собственных прорывных НИОКР, вложением в квазиновые технологии столь большой доли инвестиционного потенциала страны, что эти инвестиции придадут сильную технологическую инерцию ее дальнейшему движению. Такая инерция наряду с растратой инвестиционного потенциала предстают барьерами на пути создания действительно новейших отраслей, воздвигаемыми самой страной-преследователем.

Ко всему прочему, ставка на квазиинновации ведет к втягиванию страны в конкуренцию в сфере операционной эффективности, которая означает выполнение сходных видов деятельности лучше, чем это делают конкуренты.⁶³ Если только преимущества в операционной эффективности не основываются на использовании трудновоспроизводимых условий производства, например, уникальных природных ресурсов, удерживать эти преимущества весьма трудно, поскольку наилучшие способы организации производства быстро распространяются среди конкурентов и соперничество приобретает весьма изнурительный характер. Нарастающая скученность развивающихся стран на довольно узком экономическом пространстве дешевых трудоемких операций несет с собой реальную угрозу того, что принято называть "ошибочностью композиции" (fallacy of composition) - ситуации, которая из-за чрезмерной концентрации продуцентов на ограниченном участке экономики чревата всеокрушающим обострением конкуренции, обвалом цен на конкурирующие товары и услуги и невозможным ухудшением условий торговли ими.⁶⁴

Вовлечение других стран в конкуренцию в сфере операционной эффективности - один из стратегических приемов стран-лидеров, причем применяемый не только по отношению к развивающимся странам. Иллюстрацией здесь может служить стратегия американских микроэлектронных компаний и правительства Соединенных Штатов в период с 1983 по 1990 г., нацеленная на устранение Японии как активного конкурента на наиболее прибыльных рынках интегральных микросхем. Эта стратегия охватывала три направления действий:

- развязывание "торговой войны" против Японии;

⁶² Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие // МЭиМО, 2004, № 1.

⁶³ Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001, с. 50.

⁶⁴ Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие // МЭиМО, 2004, № 1.

- интенсификация научно-промышленной политики при долевым финансировании из бюджета Министерства обороны;
- создание конкурентов Японии в лице компаний из Южной Кореи и других азиатских стран.

Американские компании, и в первую очередь ИБМ, приняли стратегическое решение передать в Южную Корею технологии и фотолитографические маски микросхем оперативной памяти и некоторых других микросхем с тем - чтобы у японских компаний появились конкуренты на мировом рынке. Тем самым обеспечивалось выполнение нескольких задач:

- доступ к дешевым интегральным схемам памяти для американских производителей компьютеров;
- сокращение финансовых ресурсов для рыночного маневра, имеющихся у японских корпораций;
- устранение перспективы возникновения в лице Японии равного США конкурента.⁶⁵

Возможность подобных стратегических маневров необходимо принимать во внимание при выработке отечественной промышленной политики. Так выживание в обозримой перспективе отечественного гражданского самолетостроения порой связывают с переориентацией его на поставку комплектующих для доминирующих сегодня на рынке компаний Boeing и Airbus. Однако вполне вероятно, что после осуществления рассматриваемой переориентации эти компании позаботятся о развитии альтернативных российским поставщиков, допустим, китайских.

Лидирующие в экономическом развитии страны не пренебрегают такого рода возможностями повышения своей операционной эффективности. Во многом они достигают этого за счет совершенствования межстранового размещения отдельных звеньев технологических цепочек, концентрируя у себя звенья с высокой добавленной стоимостью. Однако основной вклад в сохранение этими странами своих ведущих позиций вносит не столько экономия на издержках, сколько использование стратегии дифференциации продукции или осуществления радикальных (базисных) нововведений. При стратегии дифференциации, ставка на интенсивность смены технических поколений продукции неценовая конкуренция преобладает над ценовой. Базисные инновации ведут к принципиальному изменению технологического уровня производства. Как для разработки и реализации столь масштабных нововведений, так и для опережающего конкурентов повышения технологического уровня продукции необходимы весьма крупные инвестиции в НИОКР и производство, что, наряду с патентной защитой, создает высокие входные барьеры для новичков.

⁶⁵ Портной М.А., Рей А.И. Инструменты конкурентной борьбы на мировых рынках: микроэлектронная отрасль США // США, Канада: экономика, политика, культура, 2002, №6, с.42-46.

Как показывает опыт лидеров, достижение вершин экономического развития или продвижение по восходящей ветви U-образной кривой опирается на выделение ведущих, приоритетных отраслей. Концентрация ресурсов на приоритетных направлениях позволяет либо преодолеть входные барьеры на существующие высокотехнологичные рынки и получить эффект масштаба, либо реализовать стратегию дифференциации, сформировать собственное направление технологического прорыва. Это не значит, что все остальные отрасли сворачиваются, хотя в каких-то из них наблюдается и такое. Скорее можно говорить о том, что ведущие отрасли все в большей мере начинают диктовать условия активности в остальных отраслях. Последние сохраняются и совершенствуются в той мере, в какой необходимо их поддерживающее участие в развитии ведущих отраслей, возникающих вокруг них промышленных кластеров.

Переход от первой ко второй (инновационной) фазе догоняющего развития предполагает существенно более высокие требования к национальной инновационной системе. Под этой системой понимается совокупность взаимосвязанных организаций, непосредственно осуществляющих производство и коммерческую реализацию научных знаний и технологий, а также комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих эффективное функционирование этих организаций.

Уже в рамках первой фазы укрепление национальной инновационной системы может заметно ослабить негативные последствия технологического иждивенчества. Способность национальной индустрии не только применять, но и всемерно улучшать иностранную технику и технологию является существенным, а порой и решающим условием успешной конкуренции в сфере квазиинноваций.

По мере уменьшения дистанции до стран лидеров на первый план выходит способность национальной инновационной системы эффективно формировать не просто новые для данной страны отрасли, но и включаться в конкуренцию на опережающее создание и освоение принципиально новых производств и рынков. Даже весьма дееспособное институциональное обеспечение технологических заимствований способно, как уже отмечалось, стать тормозом перехода к инновационной фазе развития. Дозированная активность в сфере квазиинноваций необходима всегда, но чтобы не оставаться на второстепенных ролях в мировой экономике, важно не довольствоваться такого рода активностью.

1.9. Влияние особенностей процесса накопления знаний на экономический рост

Эволюция требований к национальной инновационной системе по мере приближения к странам-лидерам определяется не только спецификой транснациональной диффузии знаний

разных типов, но и степенью интеграции национальных инновационных систем, подверженностью сектора исследований и разработок (сектор R&D) эффектам масштаба.

Дееспособность национальной инновационной системы с учетом всех обстоятельств можно рассматривать как ее инновационный потенциал. Авторы понятия национального инновационного потенциала (*national innovative capacity*) определяют его как способность страны долговременно производить и коммерциализировать поток инновационной технологии.⁶⁶ Анализ инновационной сферы с точки зрения этого потенциала фактически интегрирует изучение ее с позиций национальной инновационной системы⁶⁷, теории кластерных оснований национальных конкурентных преимуществ⁶⁸, теории эндогенного экономического роста.⁶⁹

Появление теоретических моделей эндогенного экономического роста, включающих описание динамики развития этого сектора, активизировало и его эмпирические исследования. Как известно, рост в таких моделях поддерживается за счет генерирования знаний, накопления человеческого капитала, что и обеспечивает повышение производительности факторов производства.

Если изначально преобладали модели, ориентированные исключительно на эндогенные источники знаний и человеческого капитала, то в дальнейшем все большее внимание уделяется возможности получения знаний из других стран.⁷⁰ В качестве основных механизмов трансферта знаний фигурируют:

- непосредственно изучение результатов иностранных исследований и разработок (посредством как собственных исследовательских усилий, так и через *learning-by-doing*);

⁶⁶ Stern S., Porter M.E., and Furman J.L. The Determinants of National Innovative Capacity. NBER Working Paper №7876, September 2000 (<http://www.nber.org/papers/w7876>).

⁶⁷ Nelson, R., ed. National Innovation Systems: A Comparative Analysis. - New York: Oxford University Press, 1993.

⁶⁸ Porter, M.E. The Competitive Advantage of Nations. - New York: Free Press, 1990.

⁶⁹ Среди основополагающих работ в этом направлении Lucas R. On the Mechanism of Economic Development // *Journal of Monetary Economics*, 1988, v. 22, p. 3-42; Romer, P.M. Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*, 1990, v. 98, №5, p.71-102; Aghion, P. and Howitt, P. A Model of Growth Through Creative Destruction // *Econometrica*, 1992, v. 60, №2 (March) p. 323-51; Grossman, G. and Helpman, E. Innovation and Growth in the Global Economy. - Cambridge, Ma.:The MIT Press, 1991. Romer, P. Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*, 1990, v. 98, p.71-102.

⁷⁰ Coe, D. and Helpman, E. International R&D Spillovers // *European Economic Review*, 1995, v. 39, p. 859-887; Kortum, S. Research Patenting and Technological Change // *Econometrica*, 1997, v. 65, №6, p.1389-1419; Funk, M. Trade and International R&D Spillovers among OECD Countries // *Southern Economic Journal*, 2000, v. 67, №3, p. 725-36; Keller, W. Geographic Localization of International Technology Diffusion // *American Economic Review*, 2002, v. 92, p. 120-142; Bottazzi, L. and Peri, G.. The International Dynamics of R&D and Innovation in the Short and in the Long Run. NBER Working Paper №11524, July 2005 (<http://www.nber.org/papers/w11524>).

- использование результатов этих разработок, воплощенных в продуктах и технологиях, в результате внешнеторговых операций по импорту такого рода продуктов и технологий (включая приобретение лицензий) или посредством прямых иностранных инвестиций.

Процесс накопления знаний и человеческого капитала в стране определяется, таким образом, не только ее собственными усилиями в сфере исследований и разработок. Этот процесс зависит от действующей в стране системы образования, от инфраструктуры, обеспечивающей торговое и информационное взаимодействие страны с другими странами. Имеется ввиду инфраструктура, обеспечивающая приобщение к мировым достижениям в технике и технологии, а не просто вывоз сырья, капиталов, трудовых ресурсов, «утечку мозгов».

Исследования транснациональной диффузии технологий демонстрируют значительные расхождения в подходах. Так, наряду с преобладающей позицией, исходящей из неравномерности распространения знаний в мире, существует мнение об общедоступности знаний. Согласно Паренте и Прескотту, основная причина межстрановой дифференциации в производительности - различия в фактически используемом знании.⁷¹

При успешном росте за счет квазиинноваций неодинаковая мобильность отдельных видов знания остается в тени. Хотя фундаментальные исследования могут положительно влиять на творческое использование иностранных технологий в рамках имитационной фазы развития, это влияние меркнет на фоне роли прикладных разработок. По мере исчерпания возможностей квазиинноваций обнаруживается, что теоретические знания, имеющие принципиальное значение для подготовки радикальных нововведений, подвержены диффузии в меньшей степени, чем прикладные и материализованные знания.⁷² Ограниченность транснациональной диффузии знаний под влияние разных факторов, включая географический, отмечается в нескольких исследованиях.⁷³

Бесспорным считается, что иностранные технологии, зарубежные разработки имеют особенно большое значение для менее развитых стран. Вместе с тем, заимствование знаний играет немалую роль в развитии не только отставших стран, но и стран-лидеров. Изучение диффузии технологий среди индустриально развитых стран (OECD) показало, что для наиболее крупных

⁷¹ Parente, S., and E. Prescott. *Barriers to Riches*. - Cambridge, MA: MIT Press, 2000.

⁷² Pavitt, K. Public Policies to Support Basic Research: What Can the Rest of the world learn from US theory and Practice? (and what they should not learn) // *Industrial and Corporate Change*, 2001, v. 10, №3, p.761-779.

⁷³ Jaffe, A., Trajtenberg, M. and Henderson, R. Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations // *Quarterly Journal of Economics*, 1993, v. 108, p.577-98; Keller W. Geographic Localization of International Technology Diffusion, NBER Working Paper №7509, January 2000 (<http://www.nber.org/papers/w7509>); Branstetter, L. Are Knowledge Spillovers International or Intranational in Scope? Micro-econometric Evidence from the U.S. and Japan // *Journal of International Economics*, 2001, v. 53, №1, p. 53-79; Peri, G. Determinants of Knowledge Flows and their Effects on Innovation // *Review of Economics and Statistics*, 2005, v. 87, №2, p. 308-322.

экономик (G-7) влияние собственных R&D на общую продуктивность факторов национальной экономики (TFP) превосходит влияние зарубежных R&D. Для менее крупных развитых экономик получены противоположные пропорции влияния.⁷⁴ Такого рода результаты позволяют сделать вывод о том, что вклад транснациональной диффузии технологии в приращение TFP страны обратно пропорционален ее экономическому размеру и уровню развития.⁷⁵

Сильное влияние собственных исследований и разработок на экономику крупных стран объяснимо как несовершенством транснациональной диффузии знаний, так и наличием свойства возрастающей эффективности масштабов в секторе R&D. Если рассматривать уже существующую продукцию, технологию, то в общем случае правомерно заключение о снижающейся отдаче при наращивании усилий по их совершенствованию.⁷⁶ Другое дело, когда рост исследовательского сектора происходит за счет развития сопряженных сфер знания. В таком случае возрастающая эффективность масштабов может иметь синергическую природу, результировать проводимые в стране взаимодополняющие исследования, достаточно эффективную кооперацию их между собой и с осуществляющим нововведения производством (инновационные кластеры), отсутствие серьезных препятствий для диффузии знаний внутри страны. С другой стороны, эффект масштаба возникает на направлениях исследований с высокими входными барьерами, требующими высокой концентрации ресурсов, например, крупных капиталовложений в научное оборудование.

Наличие эффекта масштаба способно обеспечивать крупным странам определенные преимущества в сфере R&D перед более мелкими странами, находящимися на том же уровне развития, даже если последние несколько превосходят первые в доле ВВП, направляемой в эту сферу. Вовлечение относительно небольших стран в процессы межгосударственной интеграции меняет ситуацию. Хотя такая интеграция расширяет границы кооперации в сфере исследований и разработок, скорее всего, не это является главным для малых стран при объединении их с более развитыми партнерами. Важнее то, что для отстающих облегчается приобщение к технологическим достижениям лидеров, активизируется формирование транснациональных корпоративных структур. Однако и в условиях экономического объединения государств усилия отдельных стран по развитию своего производящего знания сектора остаются фактором, положительно влияющим на соотношение уровней развития участников такого объединения. Об этом свидетельствует восходящая ветвь кривой, описывающей связь между долей расходов на R&D в ВВП и подушевым доходом. Как видно из таблицы 3, наибольший уровень развития среди

⁷⁴ Coe, D. and Helpman, E. International R&D Spillovers // *European Economic Review*, 1995, v. 39, p. 859-887.

⁷⁵ Keller, Wolfgang. International Technology Diffusion, NBER Working Paper №8573, October 2001 (<http://www.nber.org/papers/w8573>).

⁷⁶ Segerstrom, P. Endogenous Growth without Scale Effects // *American Economic Review*, 1998, v. 80, №5, p. 1077-1091.

среднего размера стран Европейского Сообщества имеют те, кто активно инвестирует в собственные исследования и разработки.

Эффект масштаба в сферах генерирования и коммерциализации знаний – фактор, активизирующий кооперацию в этих сферах между наиболее развитыми странами даже вне рамок межгосударственных объединений и при напряженном соперничестве в экономической сфере. Одним из проявлений повышенной диффузии знаний в рамках клуба развитых стран является распределение потоков иностранных инвестиций. Как известно, в своей преобладающей части такие потоки циркулируют в рамках этого клуба.⁷⁷ Диспропорция в пользу богатых стран особенно наглядна при обращении к подушевому притоку капитала в богатые и бедные страны (рис. 1.2).

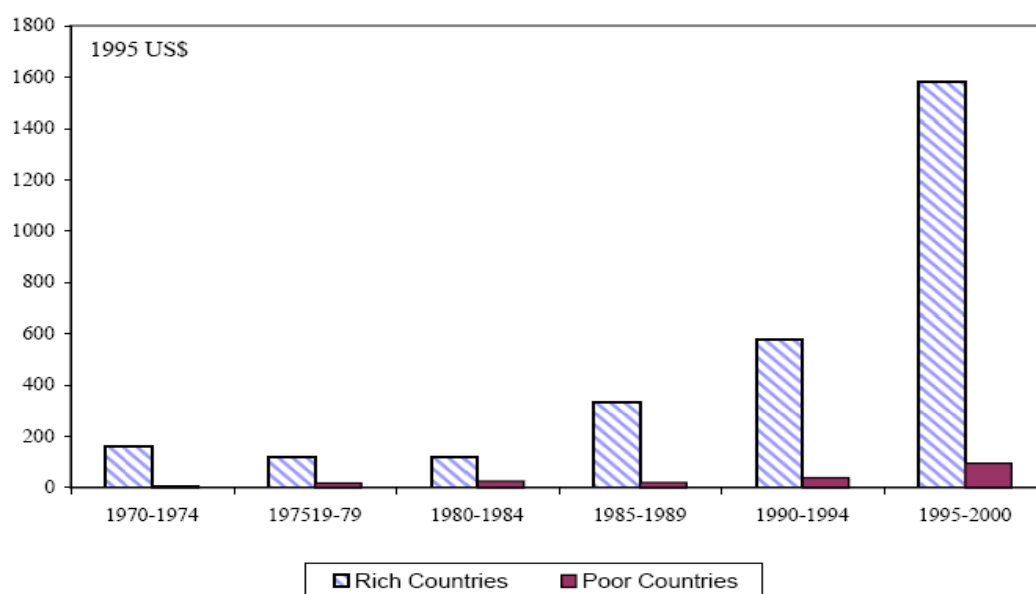


Рис. 1.2. Приток капитала (прямые и портфельные инвестиции) на душу населения в богатые и бедные страны

Источник: Alfaro L., Kalemli-Ozcan S., Volosovych V. Capital Flows in a Globalized World: The Role of Policies and Institutions. NBER Conference on International Capital Flows, December 17-18, 2004.

Подобная диспропорция характерна и для лицензионных потоков, патентной информации (см. таблицу 1.2). Не удивительно, что среди стран OECD (Организации Экономического Сотрудничества и Развития) с середины 1970-х наблюдается сближение по уровню национального инновационного потенциала на душу населения. Вместе с тем, определенная дифференциация стран OECD по этому показателю сохраняется. Так уровень подушевого инновационного потенциала Испании и Италии оказывается ниже среднего для рассматриваемой группы стран значения.⁷⁸

⁷⁷ См. UNCTAD World Investment Report 2003, p. 7-9.

⁷⁸ Stern S., Porter M.E., and Furman J.L. The Determinants of National Innovative Capacity. NBER Working Paper №7876, September 2000.

При построении и изучении моделей эндогенного экономического роста основное внимание нередко уделяется раскрытию условий устойчивой динамики системы.⁷⁹ При всех своих достоинствах такого рода модели вносят свой вклад в иллюзию, что на пути догоняющего развития нет принципиальных барьеров и «ловушек». За рамками анализа остаются в этом случае многие сложности прорыва новичков в группу индустриально развитых стран. Тем полезней учет опыта стран, сумевших осуществить такой прорыв.

Поучительный пример перехода ко второй стадии догоняющего развития относительно недавно показали новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг). В 1980-1990-е годы они продемонстрировали динамичный рост, основанный на развитии науки, образования и передовых наукоемких отраслей (рис. 1.3). Для этих стран были характерны: благоприятный инвестиционный климат; высокие темпы развития науки и инноваций, что обеспечивало потребности экспортоориентированных отраслей, производящих технически сложные товары (электронику и автомобили); широкий доступ населения к различным формам образования, в том числе к высшему техническому.⁸⁰

GDP per Capita 1965-02 (constant 1995 US\$)

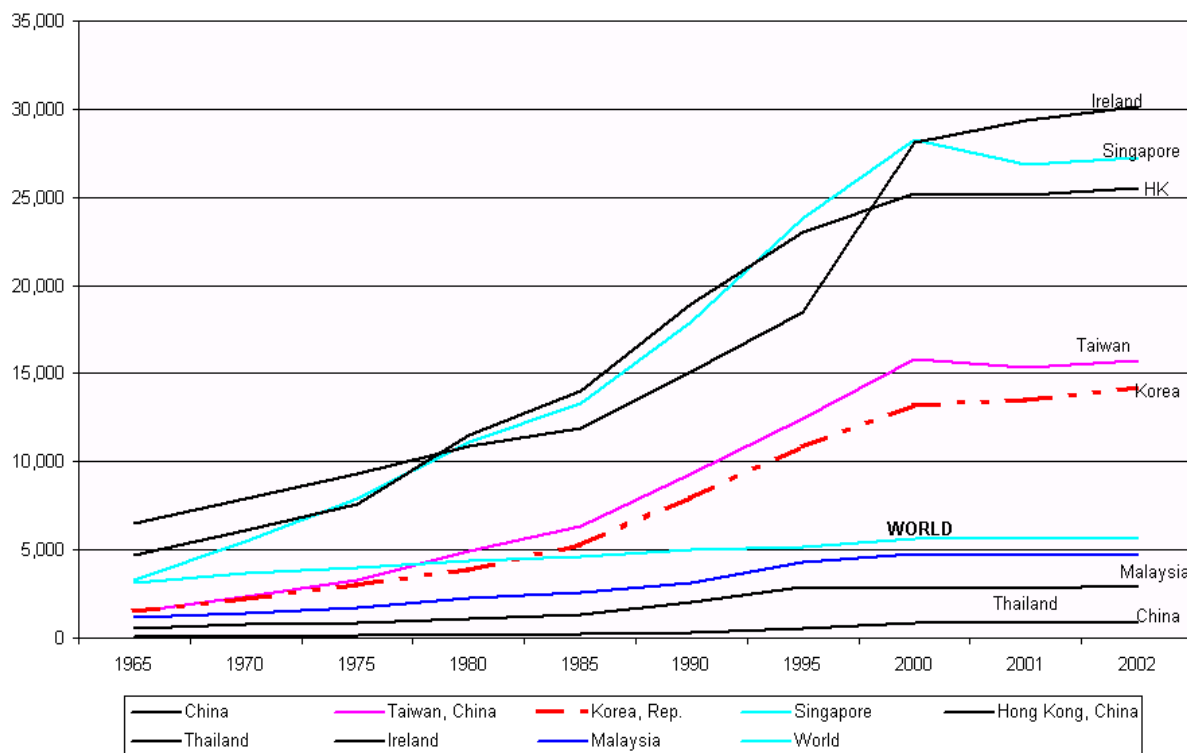


Рис. 1.3. Динамика подушевого ВВП в некоторых странах

Источник: Dahlman С. Knowledge Strategies for Development: Challenges for Korea. KEDI WB Workshop Balanced Regional Development and the Role of Higher Education. Pohang, February 23, 2004.

⁷⁹ См., например, Chen, Derek H. C. and Hiau Looi Kee. A Model on Knowledge and Endogenous Growth. World Bank Policy Research Working Paper 3539, March 2005.

⁸⁰ Иванова Н. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики, 2001, №7, с. 62.

Корейский опыт представляет особый интерес, поскольку Республика Корея вошла в группу стран с высоким подушевым доходом относительно недавно (середина 1990-х), фактически в период уже ощутимого влияния на экономику со стороны процессов ее постиндустриализации. Кроме того, переход в эту группу стран был достигнут без участия в каком-либо высокоинтегрированном экономическом союзе, вроде Европейского Сообщества. Такого рода интеграция создает особый режимом диффузии технологий между входящими в союз странами, позволяя наименее развитым его участникам приобщиться к инновационному росту за счет определенной потери экономического суверенитета.

Стратегия догоняющего развития Кореи была принципиально иной. Она была ориентирована на широкое заимствование передовых зарубежных технологий, но при минимальном использовании прямых иностранных инвестиций.⁸¹ Корейский опыт наглядно показывает важность развития собственной сферы R&D для самостоятельного прорыва к инновационному росту. Обращает на себя внимание то, что заметное ускорение развития корейской экономики после 1985 г. (см. рис. 1.2) фактически последовало за резким увеличением доли расходов на R&D в ВВП (таблица 1.4).

Таблица 1.4.

Динамика и структура расходов на R&D в Республике Корея

	1980	1985	1990	1996	2000	2002
Доля расходов на R&D в ВВП (%)	0,77	1,58	1,95	2,79	2,65	2,91
Соотношение государственных и частных расходов на R&D	64:36	25:75	19:81	22:78	25:75	27:73
Структура расходов на R&D (%):						
- фундаментальные исследов.;	-	16,8	16,1	13,2	12,6	13,7
- прикладные исследования;	-	29,2	24,4	26,9	24,3	21,7
- усовершенствования	-	54,0	59,5	59,9	63,1	64,6

Источник: Chung S. Technology Innovation and Economic Growth: Korean Experiences. World Bank Workshop, May 2005.

Следует отметить высокую концентрацию этих расходов в крупных фирмах (таблица 1.5), причем в 1990-е годы доля ведущих 20 фирм устойчиво росла. Особо велика доля такой бизнес-группы (chaebol) как Самсунг, достигающая 25% частных инвестиций в R&D. Samsung Electronics Co. Ltd. является национальным лидером и в сфере патентования (40% от числа получаемых страной патентов). Практически все получаемые Самсунгом патенты относятся к электронике.

⁸¹ Ti Whan An. Korea as a knowledge economy. April. 2005.

Таблица 1.5.

Доля крупных фирм в частных расходах на R&D в Республике Корея в 2002 г., %

	20 крупнейших	10 крупнейших	5 крупнейших
Все отрасли	49,55	43,24	37,5
Сельское хозяйство	100	100	96,9
Горная промышленность	100	100	100
Обрабатывающая промышленность	65,6	50,4	43,8
Коммуникационное оборудование	67,6	61,4	56,1
Транспортное оборудование	85,9	81,2	75,4

Источник: Chung S. Technology Innovation and Economic Growth: Korean Experiences. World Bank Workshop, May 2005.

Тенденция концентрации наблюдается и в распределении ресурсов R&D по отраслям промышленности. Доминируют информационно-коммуникационные технологии (коммуникационное оборудование, полупроводники, компьютеры и электронные изделия) и автомобильный сектор. Гораздо менее активно ведутся в Корее исследования в производстве точных инструментов и в фармацевтике, хотя эти высокотехнологичные отрасли играют заметную роль в международной конкурентоспособности стран.

Осуществление чеболями не только прикладных, но и фундаментальных разработок обеспечивает комплексность исследований. Диверсифицированная структура чеболей позволяет государственное стимулирование отдельных секторов экономики трансформировать в поддержку развития групп взаимосвязанных производств (кластеров). Вместе с тем, для дальнейших успехов в наукоемких отраслях оказывается недостаточной координация и кооперация исследований, ограниченная рамками даже мощных бизнес-групп. В повестке дня стоят как содействие правительства самостоятельному формированию бизнесом более широких инновационных сетей и кластеров, так и улучшение государственной координации действий всех, кто вовлечен в инновационные процессы, включая совершенствование сотрудничества в этой сфере различных министерств и агенств. Здесь Корея стремится использовать опыт Финляндии.⁸²

На фоне опыта как Кореи, так и Финляндии перспективы большинства стран с доходом выше среднего пополнить ряды высокодоходных стран выглядят не очень убедительно ввиду недостаточного внимания к сфере исследований и разработок (см. табл. 1.3). Особое положение у стран с переходной экономикой, вошедших в состав Европейского Союза. С долей расходов на R&D, сопоставимой с португальской, эти страны могут сравняться в подушевом ВВП с этой

⁸² Republic of Korea. Transition to a Knowledge-Based Economy. World Bank, Report No. 20346-KO, June 29, 2000.

страной. Однако более желанная для них перспектива приближения по уровню развития к скандинавским странам выглядит гораздо сомнительней. Симптоматично, что Словения - наиболее благополучная из постсоциалистических стран - заметно выделяется из них по доле ВВП, направляемой на исследования и разработки, и единственная из этих стран уже вошла в группу высокодоходных экономик.