**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В МИРЕ

ВЫВОДЫ

ИСТОЧНИКИ

**ВВЕДЕНИЕ**

В работе показано, что ключевым ограничением для модернизации отечественной промышленности и ее перестройки соответственно целям развития украинского общества является отсутствие взвешенной промышленной политики. На основе изучения мирового опыта приводятся рекомендации относительно формирования прогрессивной модели такой политики в Украине.

Мировой финансово-экономический кризис не мог не сказатся на состоянии украинской промышленности. Динамичный подъем промышленного производства, наблюдавшийся в течение 1999—2007 гг. со среднегодовым приростом в 10%, прекратился. Обвальное сокращение производства пришлось на последние месяцы 2008 г., что серьезно скорректировало результат работы отрасли в целом за год.

В значительной степени резкий обвал производства можно связать с серьезными пробелами в отечественной промышленной политике, в частности, с отсутствием практических шагов со стороны власти для достижения продекларированных в программных документах ориентиров, с невыполнением намеченных показателей, несоответствием выбранной модели и инструментов масштабам поставленных целей и задач. Можно утверждать, что в Украине промышленная политика в ее классическом понимании вообще отсутствует. Государство не особенно беспокоится о перспективах промышленности. Его действия по отношению к последней напоминали поспешное латание дыр, осуществленные меры носили ярко выраженные признаки социального популизма, а не экономического прагматизма. Рост производства до 2008 г. происходил не благодаря целенаправленным усилиям власти, а вопреки ее пассивности и обеспечивался предприятиями за счет усиленной эксплуатации имеющихся сырьевых и материально-технических ресурсов, с использованием устаревших технологий, без качественного обновления производственных фондов. Проблемы, длительное время накапливавшиеся в этом секторе экономики, наглядно проявились и обострились в период развертывания кризиса. Если их и в дальнейшем игнорировать, отечественная промышленность окончательно разрушится и страна будет отброшена на периферию цивилизационного развития.

Резко контрастирует с нашими реалиями активное использование промышленной политики в странах Запада, где постоянно совершенствуются ее модели, инструменты, механизмы. Казалось бы, можно безболезненно имплантировать в Украине ту модель, которая сейчас актуальна в развитых странах, и быстро их догнать. Однако нет ответа на вопрос, насколько такая имплантация будет эффективна, приживется ли современная западная модель на украинской почве, удастся ли с ее помощью преодолеть трудности. То есть требуется выяснить, пригодны ли западная идеология этой политики и ее инструментарий для нас. В связи с этим цель предлагаемой работы — выявить направления трансформации моделей промышленной политики в тех или иных странах мира и сформулировать выводы для Украины, которые следует учесть, разрабатывая собственную модель.

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В МИРЕ**

Промышленная политика западных стран в отдельные периоды претерпевала кардинальные изменения вследствие пересмотра роли государства в стимулировании экономических преобразований. Доминирование какой-то концепции определяло стратегию поведения государства по отношению к собственным экономическим субъектам.

После Великой депрессии, до 70-х годов прошлого столетия в большинстве стран Запада господствовало мнение, что государство должно играть ведущую роль в экономике. Энергетический и долговой кризисы в период с начала 80-х и до середины 90-х годов привели к утверждению минималистских взглядов: государство должно было обеспечивать только права собственности, осуществлять ответственную монетарную политику, предоставлять минимум социальных гарантий, частично финансировать инфраструктуру и создавать общие благоприятные условия для хозяйствования. Это нашло практическое воплощение в рекомендациях мировых финансовых организаций по реформированию слаборазвитых и переходных экономик (так называемом Вашингтонском консенсусе) посредством дерегуляции экономики, приватизации, либерализации цен и внешней торговли, отказа от жесткой промышленной политики. С середины 90-х годов наблюдается возврат развитых стран на прежние позиции касательно активной роли государства в экономике. В частности, это отразилось в докладе Всемирного банка за 1997 г. "Государство в меняющемся мире", квинтэссенцией которого стала идея, что эффективное государство — это не "минимальное" государство. Дени Родрик, профессор Гарвардского университета, развертывая эту идею и дискутируя о целесообразности проведения промышленной политики, ставит риторический вопрос: почему государство, чтобы устранить провалы рынка, должно вмешиваться только в такие сферы, как здравоохранение, образование и социальное страхование, но не может вмешиваться в сферу промышленности? Он привлекает внимание к тому, что в принятии решений по всем названным сферам действуют абсолютно одинаковые институциональные факторы, которые могут послужить причиной отрицательного результата такого вмешательства. Это, в частности, коррумпированность, низкая квалификация бюрократии, наличие отраслевых лоббистов, чьи интересы могут повредить достижению общих стратегических целей страны, отсутствие достоверной информации о реальном положении дел и т. п.

Развертывание мирового финансово-экономического кризиса в 2008 г. только укрепило позиции "государственников", что проявилось в выделении на 2009 г. правительствами стран Запада весомой бюджетной поддержки, направленной на оздоровление производства и финансовой системы. Например, новая администрация США во главе с Б. Обамой предложила выделить для стимулирования американской экономики в 2009 г. свыше 800 млрд. дол.

Сегодня не существует единой теории, которая категорично ответила бы на вопрос о целесообразности стимулирования государством экономического развития. Поэтому исследователи предлагают в выработке государственной политики учитывать несовершенства (провалы) рынка и государства. Они доказывают, что рациональная стратегия поведения государства может быть выработана только после взвешенной оценки преимуществ государственного вмешательства и убытков, связанных с "присвоением ренты" вследствие коррупции и лоббизма, а достижение высоких темпов экономического роста требует координации усилий государства и бизнеса, чтобы не попасть в так называемые ловушки недоразвитости, с которыми рынок не способен справиться самостоятельно, преодолеть барьеры перед входом на олигополистические мировые рынки, наконец, чтобы компенсировать недостаточность рыночной инфраструктуры (например, рынка капиталов). Иными словами, оптимальная экономическая стратегия государства должна выстраиваться с учетом как собственных упущений, так и провалов рынка.

Экономический рост стимулируется проведением соответствующей промышленной политики, которая всегда может быть охарактеризована определенным уровнем селективности по отношению к экономическим субъектам. Каждая модель промышленной политики имеет собственный уровень селективности, определяемый набором инструментов и средств, которые тем или иным образом влияют на перераспределение финансовых ресурсов. В частности, для жесткой ("вертикальной") политики уровень селективности - самый высокий, для мягкой ("горизонтальной") - самый низкий. Селективные средства стимулирования нуждаются в большей информированности о ситуации на рынке, а потому более рискованны. Они к тому же являются стимулом для присвоения "бюрократической" ренты, а потому чем выше уровень неопределенности (или асимметрия информации) и ниже качество бюрократии, тем слабее эффективность моделей промышленной политики с наивысшей селективностью.

Выбор эффективных средств стимулирования развития с тем или иным уровнем селективности зависит, в частности, и от качества институтов в стране, поскольку общеизвестно, что важнейшие предпосылки роста — политическая стабильность, надежность комплекса мер принуждения к выполнению законов, высокопрофессиональная бюрократия, рациональный порядок администрирования и система инфорсмента, которые определяются сбалансированным функционированием институтов власти и правосудия10. С качеством институтов связаны возможности тех или иных лоббистских группировок (политических, региональных, предпринимательских) воздействовать на выбор "режима" селективности, при этом результат лоббирования не всегда может совпадать с оптимальной для страны стратегией развития. Исследователи показывают, что при равносильных конкурирующих лобби и малых расходах на лоббирование выбор стратегии развития и направлений стимулирования был бы таким же, как и при отсутствии лоббистского воздействия ". Однако, если финансовые возможности лоббистов различны, то выбор сфер государственной поддержки может создавать преференции не тем, кто мог бы ими воспользоваться наиболее эффективно с точки зрения стратегических интересов страны.

Каждая страна имеет свор специфические особенности, которые детерминируются ее экономическим уровнем, производственной и технологической структурой, качеством институтов, то есть находится на определенной стадии экономического развития, и потому нельзя изобрести универсальные рецепты промышленной политики, в одинаковой степени приложимые ко всем странам. Точно так же можно считать, что каждая стадия развития обусловливает присущий только данной стране уровень селективности в проведении ею промышленной политики. В связи с этим мы поддерживаем позицию академика РАН В. Полтеровича, который, предлагая учитывать стадии развития страны в выработке ею собственной промышленной политики, подчеркивает, что на процесс перехода к следующей стадии "...существенно влияет выбор экономической политики и стратегии институциональных преобразований. Неправильный выбор может на десятилетия и даже на столетия затормозить экономический рост".

Принципиальным отличием жесткой ("вертикальной") промышленной политики от мягкой ("горизонтальной") являются возможность государства осуществлять в рамках первой модели прямое перераспределение ресурсов страны в пользу конкретных субъектов хозяйствования или отраслей, признанных приоритетными, и невозможность делать это в рамках второй модели. Среди классических инструментов, используемых жесткой промышленной политикой, можно назвать льготное налогообложение, субсидирование, государственный заказ и инвестирование, государственное регулирование цен на отдельные категории товаров, государственные гарантии по займам субъектов, высокую импортную пошлину на товары неинвестиционного и несырьевого характера и т. д. Мягкая промышленная политика предусматривает поддержку конкурентоспособности национальных компаний путем создания благоприятных условий для начала и ведения бизнеса во всех отраслях, без выделения каких-то субъектов государственной поддержки. Среди средств мягкой политики можно назвать техническое регулирование, нефинансовую поддержку экспортеров, помощь субъектам в проведении НИОКР, страхование рисков производственной деятельности, поддержку депрессивных регионов, малого бизнеса, природозащитных и экологических проектов, обучение и переквалификацию персонала, развитие инфраструктуры и т. д.

Несмотря на кажущуюся очевидность таких выводов, их, однако, не учли при выработке рецептов реформирования слаборазвитых и переходных экономик. Вместо этого были навязаны практически одинаковые подходы, основанные на рекомендациях Вашингтонского консенсуса. Такая политика оказалась разрушительной и привела страны к масштабному экономическому упадку, который получил название трансформационного. Дж. Стиглиц, например, среди его основных факторов назвал неэффективность рыночных институтов, которые искусственно имплантировались по образцу высокоразвитых стран, недооценку роли правительства, низкое качество управления14. В. Полтерович добавил к этому еще и низкий уровень гражданской культуры, которая сформировалась в нерыночном и недемократическом прошлом стран, ставших на путь реформ.

Универсальность рецептов реформирования и отказ от собственной промышленной политики были подвергнуты жесткой критике, в том числе со стороны ученых Запада. В частности, доказано, что приватизация не может рассматриваться как однозначно положительный инструмент для экономики, поскольку ее эффективность зависит от состояния рынка, социальной политики, возможностей привлечь собственных и иностранных инвесторов, способных предложить действенную программу модернизации предприятий. Дерегуляция не всегда увеличивает приток инвестиций, а чаще, наоборот, стимулирует отток капитала и порождает финансовые кризисы в условиях несформированности рыночных институтов, политической нестабильности, низкого уровня защиты прав собственности, что убедительно продемонстрировали постсоветские страны, в том числе Украина и Россия. Не установлено также тесной зависимости между либерализацией торговли, открытостью экономики и экономическим ростом. Следовательно, утверждение В. Полтеровича о необходимости учесть стадию развития страны при выстраивании промышленной политики и выбрать соответствующие инструменты является абсолютно обоснованным, ибо рациональная стратегия нерасторжимо связана с экономическими, институциональными, социокультурными параметрами, которые сформировались в государстве. Ученый предлагает для достижения наивысших результатов государственного влияния на экономику выделять четыре стадии, на которых должны применяться различные инструменты промышленной политики: 1) индустриализации или модернизации; 2) инициализации экспортоориентированного роста; 3) стимулирования ускоренного развития; 4) развитого рынка.

На стадии индустриализации или модернизации ведущую роль играют инвестиционный импорт и заимствование технологий. Это имеет мощный экстерналъный эффект, ведь происходит накопление знаний и навыков, необходимых для создания либо реструктуризации собственной промышленности. Наиболее благоприятна та политика, которая стимулирует инвестиционный импорт различными средствами (низкие тарифы, налоговые льготы и субсидии потребителям инвестиционного импорта, завышенный валютный курс и т. д.) и в то же время ограничивает импорт промышленной продукции конечного потребления.

По мере расширения национального производства и удовлетворения внутреннего спроса за счет собственной продукции промышленность начинает ощущать узость внутреннего рынка, возникает объективная потребность выхода за его рамки. Инициируется экспортоориентированный рост. На этой стадии экспортеры, находясь под давлением международной конкуренции, вынуждены постоянно заботиться о повышении уровня производства через внедрение новых технологий, методов управления, стандартов качества, что так или иначе передается на секторы, которые продолжают работать на внутренний рынок. Роль импортной экстерналии минимизируется, зато экспортная экстерналия достигает своего максимума. Эта стадия, как правило, характеризуется слабостью рыночной инфраструктуры, относительно низким уровнем человеческого и технологического развития. На эту стадию страна может попасть, не только перейдя от стадии индустриализации, но и наоборот, вследствие глубокого экономического спада, который разрушает установившиеся экономические институты. Находясь на второй стадии, страны должны активно использовать как селективные (вертикальные), так и неселективные (горизонтальные) инструменты для стимулирования экспорта и ограничения импорта. Характерной чертой этой стадии является высокая централизация управления экономикой. Среди мер можно назвать интенсивное развитие государственного сектора, поддержку крупных предприятий, государственные программы технической реконструкции, заниженный валютный курс, кредитные и налоговые льготы, субсидирование, интенсивное создание рыночной инфраструктуры, которая со временем, в процессе перехода к следующей стадии, должна сыграть роль амортизатора при постепенном ограничении централизованного влияния.

Стадия стимулирования ускоренного развития характеризуется уменьшением прямого влияния государства, преобладанием горизонтальных инструментов над вертикальными, ограничением барьеров как для импорта, так и для экспорта, поддержкой малого бизнеса, дерегуляцией рынка капитала, активной инвестиционной политикой.

На стадии развитого рынка вертикальные инструменты используются только как средство противодействия циклическим спадам или неожиданным экономическим шокам, а превалируют горизонтальные методы поддержки.

Для каждой из приведенных стадий, как показывают исследователи, характерны свои рамки перераспределения государством общественного продукта, темпы наращивания и структура государственных расходов. В частности, замечено, что чем выше уровень развития страны и душевой ВВП, тем большая доля общественного продукта перераспределяется государством и тем ниже темпы наращивания государственных расходов, причем направляются средства главным образом на социальные цели, а не на стимулирование роста.

Стадия индустриализации характеризовалась жесткой ("вертикальной") промышленной политикой, которая служила основным инструментом для решения важных социально-экономических и политических задач – поддержки национальной безопасности, преодоления территориальных диспропорций, смягчения социальной напряженности. Создание новых производственных мощностей, обеспечивавших массовость производства, отождествлялось с развитием страны. Следует подчеркнуть то обстоятельство, что на данной стадии только государство могло реализовать крупномасштабные проекты в промышленности, поскольку у бизнеса не было для этого достаточных средств и мотивов. Государство выступало одновременно заказчиком и проектировщиком производств, мобилизовало для промышленного строительства финансовые, материальные и трудовые ресурсы. Масштабы государственных проектов определяли в дальнейшем экономические контуры страны, уровень ее могущества и богатства.

Вплоть до 1970-х годов большинство развитых стран использовали жесткую промышленную политику как основное средство влияния государства на экономику. Особенно ярко это проявилось после Второй мировой войны во Франции, Германии, Японии. Такая политика имела целью догнать за короткое время США по уровню развития. Она обеспечила продолжительный экономический подъем, сохранявшийся в значительной степени благодаря тесному сотрудничеству государства с частными компаниями.

Отдельные инструменты "вертикальной" промышленной политики до настоящего времени широко используются в западных странах при наименьших признаках ухудшения рыночной конъюнктуры для поддержки отраслей и предприятий, испытывающих временные трудности. Примером может служить периодическое введение высоких таможенных тарифов для защиты отечественных производителей от конкурентного давления со стороны более дешевого промышленного и сельскохозяйственного импорта. Например, США проводят довольно агрессивную торговую политику, направленную на защиту своей автомобильной промышленности и производства полупроводников от японского и южнокорейского импорта, сталелитейной промышленности — от европейского импорта, легкой промышленности — от китайского импорта. Примечательно, что протекционистские настроения как в США, так и в странах ЕС в последние годы только усиливаются.

Благодаря именно жесткой промышленной политике западные государства достигли немалых успехов, однако в настоящее время они весьма настойчиво заставляют страны со слаборазвитыми и переходными экономиками проводить политику, разительно не похожую на ту, благодаря которой эти страны сами добились экономического могущества. Игнорируя тот факт, что развитые страны находятся на более высокой стадии по сравнению с развивающимися странами, международные экономические организации (МВФ, ВТО) требуют от последних создавать институты западного образца, следовать современным стандартам западной экономической политики, даже если у "подопечных" нет объективных оснований имплементировать такие институты и стандарты. Тем самым, сознательно или несознательно, "опекуны" подрывают их конкурентоспособность и консервируют их отсталость. Многие исследователи квалифицируют такой подход как воплощение двойных стандартов, которые применяются для распределения мирового богатства в пользу развитых стран и для установления межгосударственной специализации. В частности, отмечается, что суровые требования к более слабым соседям появились тогда, когда это стало выгодно западным странам, чтобы "отбросить лестницу", по которой они поднялись к вершине своего нынешнего благосостояния.

Опыт Франции — довольно показателен с точки зрения эффективности жесткой модели промышленной политики. Главным ее инструментом было индикативное планирование на пятилетний период, которое сохранялось до начала 90-х годов прошлого столетия и имело целью дать бизнесу ориентиры на будущее, наладить сотрудничество правительства с компаниями и общественностью. Разработкой индикативных планов занимался специально созданный орган — Комиссариат планирования (Commissariat au Plan). Правительство организовало ряд национальных компаний, которые занимали ведущие позиции во многих стратегических отраслях, в частности, в авиационной промышленности, ядерной энергетике, микроэлектронике, вагоностроении. Для поддержки таких компаний были объединены в целостный комплекс государственные субсидии, государственные программы НИОКР, системы государственных закупок. Французское правительство наряду с основанием национальных компаний активно использовало также национализацию в качестве инструмента модернизации крупных частных компаний, что позволило им стать конкурентоспособными на мировом рынке. В целях реализации масштабных совместных проектов государства и бизнеса был создан специальный банк.

В последние годы во Франции возрождается интерес к активной промышленной политике и практике реализации национальных программ развития индустрии. Кроме того, в промышленной политике этой страны, как и большинства стран ЕС, появились новые - региональные акценты, направленные на поддержку конкурентоспособных комплексов (кластеров), специализирующихся на высоких технологиях и сочетающих в себе основные центры НИОКР и промышленное производство. Региональные проекты запланировано финансировать на паритетных началах между регионами и правительством.

В развивающихся странах "вертикальная" промышленная политика получила большее распространение, чем в развитых, ибо с самого начала она рассматривалась не как средство преодоления отдельных рыночных провалов, а как главная стратегия борьбы с отсталостью. Подлинное "экономическое чудо" продемонстрировали миру благодаря именно такой политике Япония, Южная Корея, Тайвань, Китай, Гонконг, Сингапур. Этим странам удалось несколько десятков лет кряду поддерживать высокий темп роста ВВП и вплотную приблизиться к традиционным лидерам (а Японии — даже опередить их). Истоки такого стремительного взлета — предмет ожесточенных дискуссий. Некоторые исследователи объясняют его динамичным ростом инвестиций. В. Полтерович, однако, отмечает, что действовали другие, более глубинные факторы; кроме того, как утверждает Д. Родрик, только 60% роста ВВП можно отнести на инвестиции. Другие ученые указывают на макроэкономическую стабильность, основу которой составили низкая инфляция, консервативная бюджетная политика и рациональное регулирование валютного курса; оппоненты опять-таки возражают, напоминая, что были и более фундаментальные факторы, в том числе человеческий капитал и качество институтов. В настоящее время все больше исследователей склоняются к мнению П. Кузнеца об особенностях промышленной политики в Японии, на Тайване, в Южной Корее, который, в частности, сделал вывод, что на разных стадиях развития использовались прямо противоположные средства, а потому "нелегко свыкнуться с тем, что государственное вмешательство иногда стимулировало, а иногда смягчало конкуренцию. Однако рассмотрение государственной политики показало, что государственное вмешательство было везде, во всех трех странах".

Отдельные авторы, отрицая роль промышленной политики в создании "экономического чуда", указывают на то, что государственные расходы в этих странах были значительно меньше, чем в развитых. Например, в Японии они составили около 30% ВВП в конце 70-х годов прошлого столетия (в странах ОЭСР — около 45%); однако не учитывается факт, что данная страна практически не расходовала средства на оборону, социальные потребности, здравоохранение, в то время как доля государственных инвестиций составила около 6% ВВП, - это вдвое больше, чем в странах ОЭСР. Относительно низкие расходы государства следует связывать также и с высокой эффективностью государственного управления, готовностью бизнеса сотрудничать с правительством, наконец, и с хорошо выверенными механизмами такого сотрудничества и координации усилий.

Промышленная политика на Тайване по своим чертам очень напоминала четко спланированную директивную политику индустриализации, которая проводилась в Советском Союзе в 20—30-е годы прошлого столетия и в период послевоенного восстановления. Координацию экономической политики осуществлял Совет по международной экономической кооперации и развитию (60-е годы), затем Экономический плановый совет, переименованный впоследствии в Совет по планированию и развитию. В 60-е годы государство реализовывало крупномасштабные проекты, направленные сначала на строительство ключевых отраслей индустрии для удовлетворения внутреннего спроса (стадия индустриализации), затем развивало зоны экспортонаправленного производства (стадия инициализации экспортоориентированного роста), а с начала 80-х годов сосредоточило свои усилия на создании парков (кластеров) высокотехнологичных фирм в Хсинчу, по образцу Силиконовой долины в США (стадия ускоренного развития).

В Японии сценарий создания промышленности был аналогичен тайваньскому: в начале послевоенного периода государство восстанавливало тяжелую индустрию, далее развивало экспортные отрасли, а затем высокотехнологичные. Япония, точно так же как и Франция, активно использовала индикативное планирование, кроме того, осуществляла активную кредитную поддержку производителей через Японский банк развития и Экспортно-импортный банк, а также путем организации так называемого руководящего окна ("windowguidance"), из которого распределялись государственные кредиты. Министерство финансов Японии имело развернутые инвестиционные программы, а общее планирование было возложено на Министерство экономики, торговли и промышленности (МЕТІ). П. Кузнец обращает внимание на такую особенность административного управления экономикой, как сращивание административного аппарата с бизнесом; это стало возможным и благодаря культурно-ментальным традициям японцев, отличающихся исключительным почтением и доверием к власти, и через весьма распространенную практику перехода высокопоставленных чиновников на важные руководящие должности в компаниях после выхода в отставку. Что поражает, особенно если учесть украинские реалии, — такая практика никогда не приводила к тотальной коррумпированности, злоупотреблениям и разворовыванию государственных средств. Тесное сотрудничество японского правительства с бизнесом позволило избежать создания государственных компаний в сфере промышленности, как это происходило, например, в Южной Корее и Франции.

Вторая важная особенность японского опыта промышленной политики -целенаправленный выбор и поддержка государством наиболее перспективных технологий при сохранении доминирующей роли частного бизнеса в их освоении и с целью разрешения долгосрочных социально-экономических проблем развития страны. Принципиальным моментом в выборе была ориентация не на текущиесравнительные преимущества японской промышленности, а на ее желательную структуру в долгосрочной перспективе. Эти преимущества заключались в возможности осуществлять трудоемкое производство за счет дешевой рабочей силы, а потому, по мнению специалистов МЕТІ, они не могли обеспечить благоприятное развитие японской промышленности в будущем. Ожидалось, что такие неконкурентоспособные в тот период отрасли, как автомобилестроение, тяжелое машиностроение, нефтехимия, производство ЭВМ, будут иметь хорошие перспективы (динамичный рост спроса на продукцию, повышение производительности труда), а потому сыграют ведущую роль в подъеме промышленности и совершенствовании ее структуры. Эти критерии стали основными в выборе правительством отраслевых и технологических приоритетов. Государство также проводило достаточно агрессивную политику по привлечению в экономику внешних сырьевых ресурсов; это объясняется, во-первых, интенсивным наращиванием экспортного потенциала и завоеванием новых внешних рынков, что увеличивало валютные поступления и давало возможность покупать иностранное сырье, а во-вторых, тем, что японские компании осуществляли прямое инвестирование сырьевых отраслей других стран с дальнейшим получением прав на часть добытых ресурсов.

Конкурентная политика Японии была направлена, с одной стороны, на стимулирование соревнования между японскими фирмами внутри страны, а с другой — на ограничение доступа на внутренний рынок продукции обрабатывающих отраслей других стран. Об этом свидетельствует самая низкая среди ведущих стран доля импорта в потреблении данной продукции в первой половине 80-х годов XX ст. — всего 5,3%, тогда как, например, в США - 10,3, Германии — 35,1, Франции - 26,2%.

В этой связи хотелось бы привлечь внимание к публикациям отдельных западных экономистов, которые полагают, что в выборе направлений промышленной политики в постсоветских странах должны доминировать исключительно их текущие конкурентные преимущества. Исходя из этого авторы делают вывод о целесообразности расширения и стимулирования производства в этих странах в условиях углубления их международной интеграции только в тех отраслях, которые являются конкурентоспособными в данное время, и свертывания остальных (неконкурентоспособных) отраслей. В число конкурентоспособных отраслей, по расчетам этих исследователей, в частности в Украине, попали, разумеется, лишь добывающие отрасли и металлургия.

Такой "гибкий протекционизм" сохраняется в Японии до сих пор, несмотря на ряд принятых мер по либерализации импорта. Иностранным компаниям практически невозможно проникнуть в те секторы, которые государство избрало как приоритетные с позиции долгосрочных перспектив страны. Этому способствуют также установившиеся хозяйственные связи между японскими компаниями и их неформальная солидарность в противодействии иностранным конкурентам.

Государство осуществляет масштабные научно-исследовательские проекты с привлечением японских фирм, опять-таки исходя из принципа обеспечения конкурентных преимуществ страны в будущем. Эти проекты не всегда имеют прямой коммерческий выход, зато отличаются высоким потенциалом для создания новых технологических процессов и продукции многоотраслевого использования.

Наряду с созданием новых прогрессивных отраслей японское государство в 70-80-е годы прошлого столетия активно модернизировало существующие депрессивные отрасли (металлургию, текстильную, сахарную, целлюлозно-бумажную промышленность, производство минеральных удобрений, судостроение). Фирмам предоставлялась финансовая помощь в виде субсидий на выведение из эксплуатации устаревших производственных мощностей, на НИОКР и переквалификацию персонала. В отдельных случаях использовался дифференцированный подход при обложении пошлиной импортных товаров, если аналогичные товары параллельно производились депрессивными отраслями. Например, на тот объем импорта, который был равен объемам сокращения внутреннего производства, пошлина не устанавливалась, а доходы от обложения пошлиной излишка импорта направлялись на модернизацию депрессивных отраслей.

Успех примененной в Японии "вертикальной" модели промышленной политики был поразительным. Несмотря на отдельные перманентные кризисы, которые постигли страну во второй половине 90-х годов, в первую очередь вследствие потрясений на мировом финансовом рынке, она прочно вошла в первую пятерку лидеров экономического и технологического прогресса на планете.

Еще один пример успешного подъема экономики продемонстрировала Южная Корея, где индустриализация началась в 60-е годы XX ст. и осуществлялась на основе пятилетних планов, разработкой которых занимался Совет по экономическому планированию при президенте страны. Планы реализовывались с использованием инструментария также "вертикальной" модели промышленной политики — таможенного протекционизма, льготного налогообложения и кредитования, стимулирования экспорта, государственных гарантий по иностранным кредитам и пр. Особенность южнокорейской стратегии - создание государственных промышленных предприятий и национализация целых отраслей, которые были признаны приоритетными для развития в долгосрочном плане. Ключевую роль в подъеме промышленности сыграли "чеболы", -созданные при активном участии государства мощные корпорации, которые со временем превратились в транснациональные. Благодаря им произошел переход экономики Южной Кореи ко второй стадии развития - инициализации экспортоориентированного роста в 70-е годы. Однако нельзя не сказать, что именно эти экономические агенты оказались едва ли не главными виновниками кризиса корейской экономики в конце 90-х годов, поскольку низкий уровень финансовой дисциплины, обусловленный чрезмерным государственным покровительством, привел к проблемам с возвратом крупных кредитов, полученных на международных финансовых рынках. Этот кризис несколько затормозил переход южнокорейской экономики к следующим двум стадиям. Пример стран Восточной Азии свидетельствует, что успехи в экономическом росте во многом зависят от выбранной стратегии (модели) и тактики промышленной политики. Кроме того, можно сделать некоторые предварительные выводы. Во-первых, чрезвычайно важно своевременно пересмотреть стратегию при переходе от одной стадии к другой; во-вторых, используемый инструментарий не может быть одинаковым для всех стадий: то, что дает положительный эффект на стадии индустриализации или модернизации, не принесет пользу на стадии развитого рынка, поскольку приведет к результатам, противоположным ожидаемым.

Страны Восточной Азии продемонстрировали правильность выбранных моделей на каждой из всех стадий развития. Они смогли также своевременно пересматривать инструментарий политики в процессе перехода от одной стадии к другой. В частности, в период индустриализации политика регулирования импорта была селективной, ограничения на импорт касались преимущественно готовой продукции, а импорт технологий, продукции промежуточного использования и сырья, особенно если они использовались в экспортном производстве, наоборот, поощрялся. В Южной Корее и Японии государственная поддержка предоставлялась прежде всего отраслям, которые имели значительные стартовые расходы (металлургии, нефтепереработке, судостроению, автомобилестроению). Кроме того, в Корее поддержка не ограничивалась рамками отрасли, а углублялась до уровня отдельных предприятий, что стимулировало высокую концентрацию и капитализацию производства, соответственно повышая его устойчивость по отношению к иностранным конкурентам.

Протекционизм в странах "экономического чуда" был умеренным, с расчетом на то, чтобы внутренние производители не теряли мотивов для повышения своей эффективности. Открытость экономик увеличивалась постепенно, при переходе к следующим стадиям (на что следует обратить внимание украинским реформаторам). В течение 30-летнего периода реформирования, с 1960-х по 1990-е годы, рост экспорта в этих странах значительно опережал рост импорта (это также важно для нас), а уровень селективности в стимулировании экспорта опускался при переходе от низшей к высшей стадии.

Постсоветские страны, точно так же как большинство стран Латинской Америки, к сожалению, проигнорировали необходимость учитывать стадийность в формировании и проведении промышленной политики. Находясь на стадии модернизации своих экономик, то есть на начальной стадии, они принялись реформировать промышленность, используя инструментарий, присущий последней стадии - стадии развитого рынка, то есть тот, который используется сегодня в развитых странах Западной Европы и Северной Америки (США, Канаде). Некоторые исследователи отбрасывают фактор стадийности развития на постсоветском пространстве. Их рекомендации, в том числе выработанные не без давления западных экспертов, сводятся к безусловному заимствованию нынешнего инструментария развитых стран, а не того, которым последние руководствовались на стадии своей модернизации.

Современную промышленную политику, которая применяется, в частности, в странах Евросоюза, в США и Японии, мы можем определить как смешанную, ибо доминирующие в ней инструменты мягкой ("горизонтальной") модели дополняются инструментами жесткой ("вертикальной"). Никоим образом ее не следует рассматривать только как мягкую, а тем более - как антагонистичную по отношению к жесткой, на чем настаивают отдельные исследователи.

Обратим внимание на то, что переход стран Запада с низшей на высшую стадию развития обусловил изменение не только модели их промышленной политики с преимущественно "вертикальной" на преимущественно "горизонтальную", но и роли государства в жизни общества на всех уровнях его организации, начиная от местных территориальных общин и заканчивая человечеством в целом, и это стало дополнительным ограничением для применения первой модели политики и распространения второй.

Изменение роли государства произошло под влиянием геоэкономических преобразований в мире. В течение последних трех десятилетий XX ст. формировались новые транснациональные технологические цепи, ресурсные и товарные потоки, что не могло не сказаться на изменении устоявшихся культурных традиций и норм поведения людей в плоскости "государство - общество". В новых геоэкономических реалиях отдельно взятая страна практически утратила рычаги влияния на эти потоки, ее экономическое и финансовое положение в большой степени стало зависеть от решений, принимаемых внешними экономическими и политическими игроками. Функции регулирования национальных экономик приняли на себя надгосударственные политические, экономические, торговые объединения и союзы. Они образуют в экономическом и политическом пространстве мира своеобразные мегарегионы, в рамках которых объединяются потенциалы нескольких национально-государственных образований и формируется мегарынок. Так создается питательная почва для распространения неолиберальной доктрины экономического развития в рамках таких объединений, поскольку при других ("нелиберальных") условиях степень сложности управления ими значительно возросла бы по сравнению с отдельно взятой страной. С другой стороны, распространение этой доктрины, подчеркивают исследователи, служит закреплению лидерских позиций Запада как особого культурно-экономического и политического сообщества.

Нивелирование возможностей государства под действием названных факторов влиять на развитие страны, в том числе экономическое, бесспорно, обусловливает постепенное снижение качества выполнения государством своих традиционных функций. Это, в свою очередь, вызывает потерю доверия у населения к государству как особому институту в жизни человека. Поскольку такое доверие является ключевым источником легитимности государства, то его потеря означает потерю легитимности самого государства, что, в конечном счете, ставит вопрос о целесообразности его существования как такового.

Следует также принимать во внимание, что сегодня основными игроками мировой экономики стали интегрированные бизнес-группы (транснациональные корпорации, стратегические альянсы, партнерства, сети), которые объединяют в себе возможности для реализации масштабных инновационных проектов (от изыскательских работ вплоть до внедрения) и организации мощного производства, способного удовлетворить спрос на отдельную продукцию не только на внутреннем рынке, но и, что характерно, в немалой степени и на внешнем. Эти группы ведут свою деятельность во всех регионах мира. Государство как абстрактная корпорация постепенно превращается в одну из прочих многочисленных корпораций, к которым переходит часть государственных функций, например, социальных, образовательных и пр. Как отмечают исследователи, "мир государств" превращается в "мир корпораций", где экономическая политика внутри страны определяется уже не государством, а группой самых мощных корпораций, отечественных или зарубежных, которые действуют в стране. В такой ситуации происходит сращивание интересов государства с интересами корпораций, олицетворением которых выступает экономическая и промышленная политика. Пока еще рано говорить, что это явление стало необратимым. В частности, с нашей точки зрения, одной из причин появления надгосударственных образований и мегарегионов, о которых упоминалось выше, является попытка государств объединиться, чтобы противостоять влиянию мощных корпоративных структур. При этом роль абстрактной корпорации, которая определяет жизнедеятельность людей, проживающих в пределах этих мегарегионов, может переходить не только от отдельного государства к другим корпорациям, то есть в направлении "сверху - вниз", но и к этим надгосударственным образованиям, то есть "снизу - вверх".

Поскольку транснациональные корпоративные структуры порождены западной экономической культурой, то они, естественно, выступают своеобразными "сгустками" этой культуры, ее "протоядрами". Через последние импле-ментируются выгодные развитым странам параметры формирования экономик других, менее развитых стран, происходит подчинение их экономик, в первую очередь благодаря экспансии иностранных ТНК, собственным целям последних.

Главным итогом такого геоэкономического, культурного и политического переформатирования мира стала кристаллизация ряда "больших" технологий - цепей активности, в которые "вплеталась" деятельность людей в рамках не только национальных, но и общемировых. Следует особо подчеркнуть, что эти цепи с самого начала были сориентированы на четко определенные ценности и видение будущего, а потому выгоду и наибольшие прибыли от связывания действий людей в определенную, заранее известную последовательность будут иметь исключительно те, кто задал ее цели и содержание, а именно - инициаторы и постановщики "проекта будущего". Ими как раз и оказались страны Запада, которым удалось в 60-70-е годы XX ст. более или менее точно скомпоновать самые реалистичные сценарии дальнейшего мирового развития и собственным примером продемонстрировать его передовые образцы, используя жесткую промышленную политику. Творцы ценностей будущего выстроили и стали едва ли не единственными собственниками названных технологических цепей активности во всем мире, получив доступ к ресурсам практически всех менее развитых стран, навязав им свои правила игры на международном рынке и заняв господствующее положение в мировом сообществе. Эти страны определяют и культивируют спрос на ту или иную продукцию, из-за чего он постепенно теряет свою рыночную основу и переходит в плоскость культа или навязанных обязательных параметров потребления. Страны-лидеры через включение в свои технологические цепи производств более слабых стран нейтрализовали активность последних, фактически лишили их шансов реализовать собственную независимую, не управляемую извне экономическую политику и попасть в авангард мирового прогресса, присвоили себе право оценивать и корректировать в свою пользу их действия при попытках проводить политику, которая мешает достижению целей, запроектированных в сценарии Запада.

Отдельные исследователи среди причин изменения характера современного государства и соответствующей трансформации модели промышленной политики называют "отмирание" войны между государствами как общественного института. С этим мнением нельзя согласиться в силу ряда обстоятельств. Во-первых, из-за динамичного развития мирового производства обостряется борьба за ресурсы, прежде всего природные и энергетические. Эта борьба может носить характер не только экономический, но и военный, если, например, более сильные страны - претенденты на ресурсы ощущают сопротивление со стороны более слабых стран, владеющих этими ресурсами, а экономическими средствами его преодолеть не удается. Во-вторых, торговля оружием и военной техникой входит в тройку самых прибыльных видов бизнеса в мире наряду с наркоторговлей и торговлей людьми, однако, в отличие от двух последних видов, она является легитимизированной и имеет международные правовые рамки. Поэтому, чтобы поддерживать высокую прибыльность на рынке оружия, как это ни печально, страны, которые его контролируют, прибегают к намеренному развязыванию военных конфликтов между третьими странами - основными покупателями оружия, активно используя средства информационной войны для обострения их национальных, межэтнических, религиозных, политических, идеологических, территориальных противоречий, перерастающих в вооруженное противостояние. В-третьих, необходимо признать, как это также ни печально, что до сих пор наиболее мощным "двигателем" инновационного развития оставался именно военно-промышленный комплекс, из которого инновации распространялись на гражданское производство. В-четвертых, военно-промышленный комплекс остается едва ли не единственной отраслью, для которой государство всегда будет использовать ярко выраженную жесткую промышленную политику через госзаказы, льготы, покрытие расходов на НИОКР и т. Д. Поэтому надеяться, что со временем такая политика уйдет в прошлое, нет никаких оснований.

Показательным примером трансформации модели промышленной политики и перехода функций по ее разработке и осуществлению от отдельно взятого государства к надгосударственным образованиям является практика Европейского Союза44. В рамках ЕС проводится единая для всех стран-членов промышленная политика, которая разрабатывается и координируется Еврокомиссией. Понятие промышленной политики отражено в Римском договоре о создании ЕС и Евроатома (1957 г.), Маастрихтском договоре о ЕС (1992 г.).

Основные принципы, которыми руководствуется Евросоюз в своей промышленной политике, заключаются в том, что любая помощь государства не отвечает правилам общего рынка, если она:

- предоставляется за счет государственных средств;

- представляет собой экономическую выгоду для получателей (или улучшает положение предприятия по сравнению с конкурентами);

- носит адресный характер, то есть предназначена только для некоторых производителей или производства отдельных изделий, что отрицательно сказывается на равенстве возможностей всех конкурентов;

- искажает конкуренцию или может ей угрожать, а также нарушает торговый обмен между странами-членами.

Эти принципы воплощают либеральную доктрину развития экономики и соответствуют мягкой промышленной политике. Главная задача последней на территории ЕС - создать конкурентную среду для функционирования предприятий с одновременным обеспечением условий для промышленной конкурентоспособности. Может сложиться впечатление, что Евросоюз вообще отбрасывает любую государственную поддержку, которая не вписывается в либеральную концепцию. Однако это не так. В рамках ЕС разрешаются разнообразные отраслевые программы поддержки, реализуемые с согласия Еврокомиссии и расцениваемые как гибкость политики и компромиссы в сфере государственной поддержки. При этом осуществляются постоянный мониторинг и контроль за ее эффективностью со стороны как Еврокомиссии, так и правительств стран-членов. При отсутствии ожидаемых результатов помощь сразу прекращается или же пересматриваются ее формы.

В ЕС выделяют четыре вида государственной помощи, которые хотя и искажают конкуренцию, но могут быть признаны совместимыми с принципами общего рынка. К ним относятся:

- поддержка экономического развития территорий, где уровень жизни особенно низок или наблюдается высокий уровень безработицы;

- помощь в реализации проектов, важных для общих европейских интересов или улучшающих положение страны-члена в период серьезных экономических трудностей;

- помощь, направленная на улучшение развития отдельных видов хозяйственной деятельности или отдельных территорий, при условии, что такая помощь не будет оказывать отрицательного влияния на ведение торговли между странами-членами;

- помощь для популяризации культуры и для охраны культурного наследия, если при этом она не влияет на условия ведения торговли и конкуренцию и не угрожает общим интересам.

В этой связи хотелось бы привлечь внимание к тому, что многие всемирно известные ученые придерживаются версии, согласно которой конец Великой депрессии в Соединенных Штатах в 30-е годы прошлого столетия был положен не столько благодаря практическому воплощению в жизнь президентом Рузвельтом научных идей Дж. М. Кейнса, сколько началом Второй мировой войны, в которой США приняли достаточно активное участие, дав тем самым мощный импульс для роста своей промышленности.

Допускаются также другие виды помощи со стороны государства, если они обоснованы и одобрены Европейской Комиссией.

Руководствуясь критерием уровня целевого направления помощи, в ЕС выделяют три следующих ее вида: региональную, горизонтальную и отраслевую, или секторальную. Это деление условно, поскольку, например, в отдельные отрасли попадает также часть помощи горизонтального характера, в частности, поддержка малых и средних предприятий или помощь в сфере трудоустройства.

Помощь на региональные цели призвана смягчать диспропорции в экономическом развитии разных регионов ЕС. Она предоставляется при условии, что количество регионов для поддержки не может быть больше половины общего количества регионов по критерию численности жителей. Преимущественное право получить региональную помощь имеют так называемые регионы группы "а", где уровень жизни особенно низок или существует значительная безработица, а размер валового национального продукта (ВНП) на одного жителя ниже 75% средней для Евросоюза величины. Если регион не соответствует таким критериям, но находится в неблагоприятном положении по сравнению с прочими регионами страны, он может получить помощь по другим критериям, если они будут обоснованы правительством страны и одобрены Еврокомиссией и если эта помощь не будет менять режим торгового обмена до того предела, когда нарушается общий интерес. Помощь, разрешенная в виде исключения, должна предназначаться на новые инвестиции или создание рабочих мест. В особых случаях регионы группы "а" могут получить также целевую помощь на покрытие расходов, связанных с текущей деятельностью.

По определению Еврокомиссии, отрицательнее всего влияет на конкуренцию региональная помощь, предоставляемая для крупных инвестиционных проектов, поскольку она создает преимущества для стран и регионов, имеющих больший бюджет. Поэтому, согласно правовым основам предоставления региональной помощи, принятым в 1998 г., она назначается исключительно для компенсации неблагоприятных условий географического положения региона; с 2004 г ее объем для проектов стоимостью свыше 100 млн. евро был уменьшен на 66%, а от 50 до 100 млн. евро - на 50%. После принятия новой стратегии и расширения Евросоюза (ЕС-25) подходы к предоставлению региональной помощи пересматриваются в направлении уменьшения ее зависимости от размера ВНП страны, усиления согласованности социальных и экономических показателей.

В отличие от региональной, горизонтальная помощь призвана обеспечить общее содействие развитию экономик стран, повышение конкурентоспособности их субъектов, создание новых рабочих мест, подъем уровня самозанятости, облегчение доступа к финансовым ресурсам. Существуют следующие виды горизонтальной помощи:

- на исследования и разработки;

- на охрану окружающей среды;

- для малых и средних предприятий;

- на повышение квалификации работников;

- для трудоустройства;

- на реструктуризацию и спасение предприятий, находящихся в сложном положении;

- для предприятий, расположенных в зоне упадка городских территорий;

- для поддержки деятельности с большим экономическим риском (венчурный капитал).

Отраслевая помощь предназначена для отраслей промышленности, которые испытывают экономические трудности, причем она должна использоваться не для поддержки их status quo, а для решения долгосрочных проблем. Программы помощи должны предусматривать сокращение числа убыточных производств, носить временный характер, быть связанными с целями реструктуризации определенного сектора и подконтрольными, содержать заданные критерии эффективности и не препятствовать конкуренции.

До недавних пор отраслевая помощь предоставлялась угольной, металлургической, судостроительной, автомобилестроительной отраслям, производству химических волокон, прежде всего, на сокращение производства, реструктуризацию или закрытие предприятий, обеспечение гарантированного доступа к ископаемым (для угольной отрасли), на развитие малых и средних предприятий, на охрану окружающей среды и безопасное ведение сельского хозяйства, повышение квалификации, переквалификацию, трудоустройство, на инвестиции в НИОКР и т. д.

В 2007 г. Еврокомиссия выдвинула ряд новых секторных инициатив, направленных на укрепление конкурентоспособности самых перспективных отраслей промышленности до 2015 г., завоевание лидерских позиций на мировом рынке, противостояние растущему натиску иностранных конкурентов, в частности, со стороны США, Японии и др. В круг приоритетных попали следующие отрасли и, соответственно, задачи:

- автомобилестроение (уменьшение вредных выбросов углерода, повышение безопасности автомобильных конструкций и дорог, интеллектуальные транспортные средства, расширение использования двигателей, работающих на возобновимом топливе);

- биотехнологии (как новая отрасль, чья продукция в ближайшем будущем будет широко использоваться другими отраслями, существенно повышая их эффективность);

- судостроение (превращение отрасли из убыточной в прибыльную за счет расширения сегмента производства туристических, круизных, транспортных, военно-морских, специальных судов для ликвидации последствий экологических катастроф; создание инфраструктуры портов);

- информационно-коммуникационные технологии;

- машиностроение (как ключевая отрасль по созданию новой технологической основы европейской промышленности);

- фармация (получение новых, более эффективных, высококачественных и доступных лекарств);

- производство тканей и одежды (новые виды тканей, лидерство в индустрии моды);

- лесоперерабатывающая промышленность (уменьшение энергозатрат на переработку древесины, расширение возможностей вторичной переработки материалов, получаемых из древесины, восстановление лесонасаждений для ослабления изменений климата);

- оборонная промышленность (создание новых средств коллективной безопасности и нового технологического оборудования для производства таких средств);

— космическая промышленность (расширение сферы гражданских космических программ);

- металлургия (снижение энергоемкости, расширение сырьевой базы, вторичной переработки и ассортимента изделий).

Для воплощения в жизнь выдвинутых секторных инициатив запланировано использовать горизонтальные инструменты. Основное внимание будет сосредоточено на значительном увеличении финансирования государством научных исследований и разработок в указанных секторах, подготовке для них квалифицированных кадров, упрощении и унификации технического регулирования, реализации экологических проектов, поддержке производителей на внешних рынках и т. д. Такое направление работы Еврокомиссии, с нашей точки зрения, не дает повода говорить, что Евросоюз проводит исключительно либеральную политику, создавая равные условия хозяйствования для всех без исключения. Даже применение горизонтальных инструментов поддержки в определенных сферах создает для предпринимателей привилегии (хотя и не так явно, как при использовании инструментов жесткой промышленной политики), поскольку направления, выбранные для помощи, чрезвычайно капиталоемки, а потому расходы на них не могут быть осуществлены хозяйствующими субъектами самостоятельно.

Значительная часть помощи предоставляется в ЕС индивидуальным предпринимателям на поддержку деятельности или в связи с реструктуризацией вне программ помощи на горизонтальные, региональные либо секторальные цели. Она хотя и квалифицируется как горизонтальная, однако, по мнению Еврокомиссии, отрицательно влияет на функционирование общего рынка49. Поэтому с 2004 г. при ее предоставлении применяются следующие правила м:

1) "один раз - последний раз", то есть исключается возможность повторного обращения субъектов за помощью, если не прошло 10 лет с момента первой;

2) помощь не может применяться к новым фирмам или предприятиям, созданным на базе старых субъектов хозяйствования;

3) ограничивается возможность использовать предназначенные на реструктуризацию средства для других целей (например, для региональной помощи);

4) предоставление помощи зависит от сокращения производственных мощностей;

5) средства для выведения предприятия из кризиса могут быть предоставлены только после изучения его шансов на успешное развитие в течение длительного периода;

6) крупные предприятия могут получить помощь только при условии самостоятельного финансирования 50% затрат на программы модернизации, средние — 40, малые — 25%;

7) не предоставляется помощь предприятиям, работающим в отраслях со структурным перепроизводством и тем, которые не способны работать без периодической помощи;

8) может быть предоставлена срочная помощь для того, чтобы начать или облегчить ход реструктуризации (в том числе в случае немедленного прекращения убыточной деятельности).

Подытоживая сказанное об основных направлениях трансформации моделей промышленной политики в мире, можно сформулировать ряд важных выводов и рекомендаций по эффективному использованию в Украине имеющегося опыта. Выбор модели промышленной политики должен осуществляться с учетом той стадии развития экономики, на которой находится страна, причем следует принимать во внимание, что основным отличием между моделями на каждой стадии является уровень селективности политики, то есть способность государства в той или иной мере непосредственно влиять на перераспределение финансовых ресурсов страны. Чем выше степень селективности, тем большие риски могут сопровождать проведение промышленной политики. Они связаны с качеством информации о рынке и качеством бюрократии. С одной стороны, государство может обладать более объективной и достоверной информацией о состоянии рынка, чем отдельный субъект, то есть при прочих равных условиях его текущие и стратегические решения должны быть более обоснованными, но с другой стороны — низкое качество бюрократии, детерминированное высоким уровнем коррумпированности, сложностью бюрократических процедур, их межведомственным дублированием, несогласованностью и др., на фоне распространения разного рода мощных лоббистских влияний, вызывает неэффективный для страны выбор направлений поступательного движения, провоцирует ориентацию бюрократии на получение ренты, когда принимаются те или иные хозяйственные решения.

Оценивая параметры функционирования украинской экономики, можно утверждать, что она находилась до развертывания кризиса в 2008 г. на стадии экспортоориентированного роста. Однако модернизация производства не произошла, экспорт был сырьевым, и со временем рост исчерпал свой потенциал. Из-за этого стала невозможной переструктуризация производства и не был заложен технолого-производственный фундамент для перехода от экспортного роста к стимулированию ускоренного прогресса и развитого рынка, что привело к обвальному падению производства при первых же признаках кризиса. Выбранные инструменты влияния на промышленность не отвечают той стадии, на которой страна находится в настоящее время, ибо они присущи стадии развитого рынка и не предусматривают прямого перераспределения ресурсов страны, в частности из сырьевых экспортных отраслей, в пользу высокотехнологичных, которые лишены вообще каких бы то ни было ресурсов, в том числе и собственных. Для эффективного развития отечественной промышленности, учитывая отсутствие рыночного механизма межотраслевого перераспределения ресурсов и слабость отечественного финансового сектора, который сориентирован на получение прибылей от "коротких" денег и не способен обеспечить крупные инвестиционные проекты, следует вернуться на какой-то период к практике прямого перераспределения ресурсов государством.

Руководствуясь также мировым опытом, нужно выделить ряд отраслей, которые будут иметь хорошие конкурентные позиции в средне- и долгосрочной перспективе, обеспечат модернизацию и прогрессивное переструктурирование производства. Государство должно инициировать разработку и реализацию масштабных инвестиционных проектов в приоритетных отраслях, направляя в них собственные ресурсы и привлекая ресурсы бизнеса на выгодных для последнего условиях. В выборе приоритетов государственной поддержки нельзя сбросить со счетов фактор мощного лоббистского влияния со стороны представителей сырьевых отраслей в принятии властных решений, который может добавить субъективности в выборе приоритетов и затормозить развитие страны.

Что касается инструментов поддержки приоритетных отраслей, то целесообразно возобновить практику бюджетного кредитования, предоставления государственных гарантий, налоговых льгот, учтя при этом собственный горький опыт. Ресурсы для поддержки приоритетных отраслей государство может получить на внутреннем и мировом финансовых рынках через продажу государственных инвестиционных облигаций под реализацию определенных проектов; ввиду большого объема сбережений населения эти облигации должны продаваться также и физическим лицам.

**ВЫВОДЫ**

Государству следует отказаться в проведении промышленной политики от тактики "тушения пожаров". Промышленность должна развиваться на основе стратегического плана, с ежегодным отчетом правительства о его выполнении. Под такой план должны приниматься соответствующие законодательные нормы, разрабатываться государственные программы, определяться источники ресурсов, создаваться координационные и контролирующие органы государственной власти. Стратегический план необходимо обезопасить от влияния фактора политической конъюнктурности и постоянной ревизии новыми правительствами властных решений, принятых предшественниками, его должны выполнять любые правительственные команды по принципу "правительство для стратегии, а не стратегия под правительство".

Внешнеторговая и таможенная политика должна быть сориентирована на стимулирование собственного несырьевого производства. Представляется целесообразным пересмотреть действующие таможенные тарифы и остановить опережающее наращивание импорта над экспортом, при этом следует стимулировать как инвестиционный и сырьевой импорт, так и потребительский высокотехнологичный экспорт. Полезным было бы использование норм ВТО, изложенных в Соглашении о защитных мерах. В реализации названной политики нельзя забывать о том, что существует определенный уровень открытости (автономности) отечественного внутреннего рынка для иностранных производителей, отклонение от которого сделает проблематичным развитие собственного производства.

Необходимость придерживаться порогового уровня автономности отечественного промышленного производства обусловливают также, во-первых, глобализация и транснационализация мировой экономики, появление мировых технологических цепей, "вплетаясь" в которые, теряют свою экономическую и политическую независимость отдельные страны, во-вторых, переход регулятивных функций к надгосударственным экономическим образованиям и крупным корпоративным объединениям, действующим в стране и мире. Низкий уровень автономности обусловит в перспективе сокращение объективной способности украинской власти самостоятельно, без иностранного давления, принимать хозяйственные решения и воздействовать на собственную экономику исходя из национальных интересов страны. В настоящее время доступ иностранных корпораций в Украину является неконтролируемым со стороны государства, а их экономические интересы далеко не всегда совпадают с нашими. Поэтому актуальна задача установить правовые рамки допуска и деятельности иностранных корпораций в Украине с учетом приоритетов национальной экономики. Нельзя забывать следующее: определяя отраслевые приоритеты и используя инструменты стимулирования, государство при отсутствии соответствующих ограничений будет стимулировать не только отечественного, но и иностранного производителя, что поставит под сомнение целесообразность предоставления государственной поддержки вообще, поскольку пользу от этого получат другие страны.

В целом, как показывает опыт стран ЕС и Азии, вполне возможно разработать эффективную модель промышленной политики, не впадая в крайности. Выбирая ту или иную модель, также следует своевременно определять периоды переходов от стадии к стадии и соответствующим образом пересматривать инструментарий промышленной политики. Наилучшей является та политика, которая сочетает в себе инструменты как жесткой, так и мягкой моделей, а соотношение этих инструментов зависит от состояния экономики и ее желаемых перспектив.

**ИСТОЧНИКИ**

1. Концепция государственной промышленной политики, утвержденная Указом Президента Украины от 12 февраля 2003 г. № 102/2003
2. Государственная программа развития промышленности на 2003—2011 годы, утвержденная постановлением Кабинета Министров от 28 июля 2003 г. № 1174
3. Концепция проекта Общегосударственной целевой экономической программы развития промышленности на период до 2017 года, утвержденная распоряжением Кабинета Министров от 9 июля 2008 г. № 947-р.
4. Кіндзерський Ю.В.,Якубовський М.М.,Галиця I.О.(и др.).Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку. - К., Інститут економіки та прогнозування НАНУ, 2009, 928 с.
5. World Development Report 1997. The state in a changing world, http://www.worldbank.org.
6. Synopsis of WDRs (1995-2005). http://www.worldbank.org.
7. Rоdrіk D. Normalizing Industrial Policy, 2007. Pcrsson T.,Tabellini G. Political Economics. Explaining Economic Policy. Cambridge, The МГТ Press, 2000, 533 p.
8. Rоdrіk D. Disequilibrium Exchange Rates as Industrialization Policy. "JournalofDevelopment Economics" №23,1986, p. 86-106
9. Aghion Ph.Howitt P. Endogenous Growth Theory. Cambridge, The МГТ Press, 1998, p. 694
10. Aghion Ph.,Dewatri-p о n t M., R e у P. Corporate governance, competition policy and industrial policy. "European Economic Review" № 41,1997, p. 797-805
11. Polterovich V. M. Transplantation of Economic Institutions. "Economics of Contemporary Russia" № 3,2001
12. Polterovich V. M. Rent Seeking, Tax Policy and Economic Growth. New Economic School, "Working Paper" № 27, 2001, 38 p.
13. Агоn J. Growth and Institutions: A Review of the Evidence. "The World Bank Research Observer", V. 15, № 1, 2000, p. 99-135).
14. Полтерович В.М.,Попов В. В. Промышленная политика, тарифы и золотовалютные резервы на разных стадиях развития. В кн.: Стратегические проблемы национального развития и международного сотрудничества: дальневосточный вектор. Хабаровск, 2005, с. 77—143
15. Rodrik D.,Subramanian A.,Trebbi F. Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. CEPR, "Discussion paper" №3643, November 2002.
16. Grossman G. M., H e 1 p m a n E. Protection for Sale. "The American Economic Review", 1994, September, p. 833-850.
17. 01sоn M. Autocracy, Democracy and Prosperity. In: Strategy and Choice. Cambridge, МГТ Press, 1991, p. 131-157.
18. Stіg1іt z J. More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-W&shington Consensus. WIDER Annual Lecture, WIDER/UNU, 1998
19. Полтерович В. M. Политическая культура и трансформационный спад. "Экономика и математические методы", т. 38, вып. 4, 2002.
20. Blanchard О. The Economics of Post-Communist Transition. Oxford, Clarendon Press, 1997
21. Roland G. Transition and Economics Politics, Markets and Firms. Cambridge, MJT Press, 2000.
22. Stіg1іtz J. E. Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability. "World development", V. 28 (6), 2000, p. 1075-1086.
23. Rodriguez E.RodrikD. Trade and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence. "CEPR Discussion Paper" № 2143,1999.
24. Княгинин В. Н.,Щедровицкий П. Г. Промышленная политика России - кто оплатит издержки глобализации? Современная национальная промышленная политика России. Вып. 1. М., "Академкнига", 2004, с. 78-156.
25. Сhang H.-J. Kicking Away the Ladder. Cambridge University Press, 2002
26. Лувер Э. Россия: настоятельная необходимость в амбициозной промышленной политике. "Доклады Российско-Европейского центра экономической политики" № 5(9), 2005.
27. Rodrik D. Institutions and Economic Performance in East and South East Asia. Round Table Conference: The Institutional Foundations of Economic Development in East Asia. Tokyo, December 1996, p. 391-429
28. Kuznets P. WAn East Asian Model of Economic Development: Japan, Taiwan, and South Korea. Economic Development and Cultural Change. The University of Chicago, 1988, p. 332.
29. Sachs J.,Warner A. Achieving Rapid Growth in the Transition Economies of Central Europe. Harvard Institute for International Development, January 1996.
30. МЕТІ - Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan, (http://www.meti.go.jp).
31. Ленский Е. Государственная промышленная политика: какой ей быть? "Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета" № 8-9 (19-20), 2001www.promved.rn/aprel2\_200 l\_03.shtml.
32. Xьюз Г., Xэйр П. Промышленная политика и реструктуризация в Восточной Европе. "Квартальный бюллетень клуба экономистов". Вып. 3. Минск, "Пропилеи", 2000, с. 125-158).
33. Пропозиції Президенту. Нова хвиля реформ. Комісія "Блакитної стрічки" - Україна. К., 2005,107 сwww.un.kiev.ua
34. Майбутнє економіки України. Міжнародний центр перспективних досліджень. К, 2007, 54 с. http://www.icps.com.ua.
35. КнягининВ.Н.,ЩедровицкийП.Г. Формула развития. Препринт WP5/2003/ 02. М., ГУ ВШЭ, 2003, с. 4.
36. Завадников В. Г. Промышленная политика государства. "Вестник Совета Федерации" № 7, 2007, с. 34.
37. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТтаЄС. К., "Нора-друк", 2004,,86с.
38. Римский договор, ст. 87, абзац 1.
39. Римский договор, ст. 87, абзац 3.
40. Сборник Европейского сообщества С70 от 19.03.2002 г., http://ec.europa.eu.