

Т. И. ИСАХМЕТОВ

## РЫНОЧНЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ПОЛИТИКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

(Представлена академиком НАН РК А. А. Сатыбалдиным)

Политика экономической реструктуризации (в прошлом ее называли «отраслевой политикой») направлена прежде всего на развитие экономической активности. Государственное планирование и государственные инвестиции способны стать движущей силой экономического развития. Многие уделяют внимание большой значимости рыночных сил и частной инициативы. В развивающихся странах частная инициатива должна быть встроена в комплекс государственных мер, способствующих реструктуризации, диверсификации, технологическому развитию в большей степени, чем это происходило бы при полной свободе рынка. Рыночные силы и частное предпринимательство должны играть в политике реструктуризации отрасли ведущую роль, а правительство, кроме обеспечения прав собственности, информента контрактов и макроэкономической стабильности, также должно брать на себя исполнение стратегических и координационных функций в производственной сфере.

Рыночные основы реструктуризации в условиях инновационного развития отрасли изложены в работах ученых Гарвардского университета (в частности, Dani Rodri, Jean Imbs и Romain Wacziarg и т.д.), где основные рыночные положения отраслевой политики проанализированы в несколько ином ключе, чем это было принято до сих пор в литературе [1, 2]. Рассмотрим некоторые методологические положения из этих исследований касательно реструктуризации отрасли применительно к нашей стране. Исследователи указывают на **неэффективность модели отраслевой политики, которая в наибольшей степени способствовала бы экономическому росту при минимальном риске намеренных растрат и рентоориентированного поведения**. Это объясняется следующими подходами.

Во-первых, традиционный подход предусматривает выделение различных, в том числе технологических, внешних эффектов с последующей разработкой мер вмешательства в целях исправления «провалов» рынка. Обсуждая осуществимость этих мер с учетом реально существующей административной и налоговой систем, требования к информационной системе, экономические последствия и т.д., рассматри-

ваются «провалы» рынка, однако затем распределение и значимость этих «провалов» будут проанализированы с учетом высокой степени неопределенности. Задача отраслевой политики в традиционном понимании состоит в извлечении информации о наличии значительных внешних эффектов в частном секторе и способах их компенсации не в меньшей степени, чем в нахождении возможностей реализации соответствующих мер. Хорош не тот подход, который предписывает автономно функционирующему правительству введение налога или субсидии Пигу, а тот, который позволяет установить **стратегическое взаимодействие частного сектора и правительства** в целях нахождения наиболее значимых препятствий реструктуризации, а также разработки наиболее эффективных мер устранения этих помех. Соответственно анализ отраслевой политики должен быть сосредоточен не на ее *исходах* – они *ex ante* вообще неизвестны, но на правильном построении *процесса* внедрения этой политики. Необходимо создавать такую среду, в которой агенты частного и государственного секторов вместе решали бы проблемы производственной сферы, в которой одна сторона была бы осведомлена о возможностях и ограничениях другой, а не выяснять, является ли адекватным инструментом отраслевой политики прямое кредитование или субсидирование R&D, следует ли поддерживать сталелитейную промышленность или индустрию программного обеспечения.

Таким образом, отраслевую политику следует рассматривать как исследовательский процесс, в ходе которого компании и правительство узнают об основных затратах и возможностях и вовлекаются в стратегическое взаимодействие. Традиционные возражения против отраслевой политики при рассмотрении ее в таком разрезе теряют свою силу. Например, становятся несостоятельными популярные соображения о неспособности правительства определить самые успешные компании. Конечно, правительство обладает несовершенной информацией, но, как будет пока-

зано далее, то же относится и к частному сектору. Информационные внешние эффекты обусловлены неполнотой информации в частном секторе, что создает поле для деятельности правительства – даже в тех случаях, когда государственный сектор хуже информирован, чем частный. Аналогично мысль о том, что правительство должно близко не подпускать частные компании в целях искоренения коррупции и рентоориентированного поведения, теряет всякое обоснование. Конечно, необходимо, чтобы правительство не находилось под влиянием частных интересов. Однако извлечь нужную информацию о частном секторе оно может, только будучи вовлеченным в процесс взаимодействия с ним – ситуация, названная социологом Peter Evans (1995) «включенной автономией» (“embedded autonomy”).

Во-вторых, инновации способствуют реструктуризации и росту производительности. Вторым ключевым аспектом данной работы является то, что инновации в развивающихся странах ограничены не только со стороны предложения, но и со стороны спроса. То есть **причина недостаточности инноваций, необходимых для реструктуризации экономики этих стран, заключена не в нехватке квалифицированных ученых, отсутствии научно-исследовательских лабораторий или низкой степени защиты интеллектуальной собственности.** Развитие инноваций сдерживается **слабым спросом со стороны предпринимателей** – их потенциальных потребителей в реальном секторе экономики. Спрос же на инновации, в свою очередь, низок потому, что предприниматели считают, что низка будет прибыльность новых видов деятельности.

Полезно будет привести аналогию с образованием и человеческим капиталом. Когда-то политики полагали, что решить проблему нехватки квалифицированного человеческого капитала можно путем совершенствования инфраструктуры образования: больше школ, больше преподавателей, больше учебников и более свободный доступ к ним. Эти меры увеличили предложение образовательных услуг, однако этот рост не привел к ожидаемому повышению производительности (Pritchett 2004). Причина проста. На самом деле основным ограничением здесь выступал низкий *спрос* на образовательные услуги, то есть низкая склонность к получению образования в тех странах, где отсутствие экономических перспектив нивелирует выгоды от

получения образования. Аналогично распространение в экономике наукоемкого, технологичного производства не приведет к необходимому росту производительности, если спрос на инновации со стороны частного сектора недостаточен.

Обычно необходимость отраслевой политики объясняется наличием технологических внешних эффектов, статических или динамических, проявляющихся во внешнем по отношению к компании обучении – в действии (learning-by-doing).

Таким образом, задача большинства развивающихся стран состоит не столько в разработке отраслевой политики, сколько в изменении ее в целях достижения большей эффективности. Наконец, является ли отраслевая политика осуществимой при современных международных правилах игры. Существует ряд ограничений, содержащихся в многосторонних, региональных и двусторонних соглашениях. Большинство из них, за исключением соглашений ВТО по субсидированию и о защите интеллектуальной собственности, являются либо добровольными, либо не представляют собой значительных препятствий. Основными факторами осуществления последовательной отраслевой политики являются не возможности правительств, а их желание и готовность внедрять ее.

В модели отраслевой концентрации и диверсификации по ряду стран авторам удалось установить важную закономерность. **По мере роста дохода в бедных странах снижается отраслевая концентрация производства и занятости.** Это продолжается в течение достаточно длительного периода в процессе развития. И только когда уровень дохода страны достигает показателя Ирландии (причем именно Ирландии), начинается рост концентрации производства. Если по оси абсцисс откладывать доход на капитал, а по оси ординат – уровень отраслевой концентрации, то соответствующая зависимость характеризуется U-образной кривой. Авторы настаивают на устойчивости обнаруженных закономерностей: «В действительности, наш результат оказывается абсолютно устойчивой характеристикой массивов данных. Отсутствие монотонности подтверждается и при смене производственных факторов: от сельскохозяйственных к производственным и сферы услуг. U-образная форма кривой сохраняется, когда мы рассматриваем производство отдельно. Этот вывод остается в силе вне зависимости от того, ограничен ли масштаб отрасли ее долей в общей занятости, или же вкладом отрас-

ли в формировании добавленной стоимости. Он выполняется как во временном разрезе, так и для структуры экономики в отдельно взятый момент времени, при различном уровне агрегирования данных, в том числе и для данных, полученных из разных источников. Ожидаемая точка поворота приходится на очень поздний этап процесса развития; соответствующий ей уровень дохода на капитал оказывается на удивление устойчивым. Таким образом, высокие показатели отраслевой специализации, равно как и экономического развития, характерны только для стран с высоким уровнем дохода. Диверсификация экономики характерна для большей части пути развития страны» (Imbs & Wacziarg, 2003, 64).

Значимость данного результата состоит в том, что он противоречит традиционному выводу, вытекающему из принципа сравнительного преимущества. Основной смысл данного принципа состоит в идее отраслевой специализации производства. Именно в результате выявления четкой специализации производства повышается общая производительность экономики, открытой для торговли. Низкий уровень развития производства часто объясняется недостаточным участием в международной торговле. Специализация в соответствии с принципом сравнительного преимущества является основой развития отрасли.

Однако механизм, определяющий экономическое развитие, не обязательно основывается на принципе сравнительного преимущества. Ключевая задача состоит в освоении более широкого спектра видов деятельности вместо того, чтобы ограничиваться единственным, пусть и наиболее успешным. Эта точка зрения подтверждается детальным анализом данных по экспорту, произведенным Klinger & Lederman (2004). Они показывают, что зависимость количества новых экспортных товаров от дохода также характеризуется перевернутой U-образной кривой.

Встает вопрос о том, почему одни страны более успешны в таком освоении, чем другие. Почему одним странам разнообразить традиционное производство новыми товарами легче, чем другим, и как им удастся стимулировать прогресс? Задача проясняется, если мы зададим вопрос «от противного»: почему диверсификация товарного ряда не представляет собой естественный процесс и как его можно легко расстроить.

Для процесса диверсификации производственной

структуры необходимо развитие такой структуры издержек в экономике, которая делала бы производство в новых отраслях прибыльным. Нужно, чтобы производители «пробовали свои силы» в новых для своих стран видах деятельности, применяли уже известные за рубежом технологии и адаптировали их к местным особенностям. Этот процесс ученые назвали «квазиинновацией» (Hausmann & Rodrik, 2004). Основная проблема предпринимателя, осуществляющего квазиинновации, состоит в том, что эта деятельность, с одной стороны, очень важна для общества, а с другой – крайне скудно вознаграждается. Если предприниматель в своем начинании терпит неудачу, на него полностью ложится весь ущерб. Если же он успешен, то тогда он вынужден делить свое открытие с другими производителями, приходящими в новую отрасль. В конце концов при свободном входе на рынок издержки по осуществлению такого рода деятельности берет на себя частный предприниматель, а выигрыш достается обществу. Неудивительно, что в странах с низким доходом немногие предприниматели заинтересованы в квазиинновациях.

Квазиинновация в данном контексте отличается от исследовательской деятельности и НИОКР в традиционном их понимании. Речь идет не о запуске в производство новых товаров с применением новых технологий, но о том, что уже известный и распространённый на мировых рынках товар может производиться в данной стране с более низкими издержками. Организация такого производства может потребовать проведения определенных технологических манипуляций в целях приспособления иностранной технологии к местным особенностям. Однако результат таких манипуляций вряд ли может претендовать на патент, а значит, «новая» отрасль не может быть монополизирована. В данном случае происходят «вшивания в добавленную стоимость иностранного производства». Предприниматели, «открывшие», что в Колумбии можно выращивать цветы на продажу, в Бангладеш производить футболки, в Пакистане – футбольные мячи, а в Индии – программное обеспечение, сделали большой вклад в развитие этих стран, но им самим досталась лишь малая часть этого выигрыша. Развивающиеся страны не располагают патентной системой защиты инноваций, подобной той, которая существует в развитых странах запада.

В работе Hausmann & Rodrik (2004) имеется неформальное доказательство того, что эти черты

органически присущи процессу экономического развития. Рассматривая проблему на более глубоком уровне, чем анализ стандартных агрегатов (таких, как трудозатратные производства), авторы показали, что специализации стран с примерно одинаковой ресурсной наделенностью могут очень сильно отличаться. Бангладеш экспортирует головные уборы на миллионы долларов, тогда как Пакистан этим практически не занимается. Напротив, Пакистан производит на экспорт тонны футбольных мячей, а в Бангладеш это производство почти не развито. Возьмем страны с другим уровнем дохода. Корея является мировым экспортером микроволновых печей и практически не производит на экспорт велосипеды. В Тайване – противоположная картина. Невозможно свести все разнообразие специализаций к принципу сравнительного преимущества. Эти различия, скорее, обусловлены достаточно случайными попытками осуществления квазиинноваций путем имитации уже известных товаров. Действительно, существует множество примеров, когда из эксперимента одного предпринимателя возникла целая отрасль. Лучшие подтверждения тому: швейная промышленность в Бангладеш, цветы на продажу в Колумбии, информационные технологии в Индии, лососевые хозяйства в Чили (в последнем случае в роли предпринимателя выступало государ-

ственное предприятие). В каждом случае в качестве ключевого механизма развития отрасли выступала управленческая или кадровая имитация, сопровождавшаяся снижением ренты укоренившихся предпринимателей. Тайваньский эксперимент с орхидеями находится пока на ранней стадии. Вряд ли какой-либо частный фермер решил вкладывать деньги в орхидеи, если бы не располагал информацией о том, что эти вложения окажутся прибыльными. Поскольку развитие отрасли стимулируется государством, число частных теплиц непременно возрастет, если начальные инвестиции окупятся.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Dani Rodrik*. Отраслевая политика в XXI веке. Гарвардский университет, 2003.
2. *Jean Imbs & Romain Wacziarg* // *American Economic Review*. 2003. С. 64.

#### Резюме

Ауыл шаруашылығының реструктуризациялық саясатын құрастыратын инновациялық нарықтық негізі мемлекеттік концептуалды және нормативтік параметрлерін дәлелдеу барысында тиісті институтын жоғары сатыға көтеру шараларын ұсынады.

#### Summary

On the basis of market business in innovation consist of political restructuration in agriculture, which concept of government and it shows standards parameters of the high decision.

НИИ Э АПК и РСТ

Поступила 5.01.05г.