



ТАМБОВЦЕВ Виталий Леонидович

Доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
лаборатории институционального анализа

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

119234, РФ, г. Москва, ул. Ленинские Горы, 1, стр. 46

Контактный телефон: (495) 939-30-85

e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

Промышленная политика: к новому пониманию

Обсуждаются вопросы корректной трактовки понятия «промышленная политика». Исходя из анализа роли правительств в экономике как организаций, концентрирующих значительные масштабы ресурсов и оказывающих ощутимое влияние на ход экономических процессов, предлагается новое понимание промышленной политики. С точки зрения автора в основе любой государственной промышленной политики лежат представления правительства о хорошей экономике страны, ее желаемых структурных параметрах. Такое понимание исключает необходимость оправдывать промышленную политику существованием провалов рынка, ошибок координации и т. п. В этой связи дается анализ и сопоставление представлений о хорошей экономике, которые существуют у граждан, политиков и исследователей, демонстрируется их различие. Формулируются выводы для исследователей, логически следующие из предложенного подхода.

JEL classification: D72, F63, H11, L50

Ключевые слова: промышленная политика; провал рынка; провал государства; правительство; хорошая экономика.

Существующие трактовки промышленной политики

В течение весьма длительного времени обсуждение вопросов промышленной политики (ПП) в экономической теории концентрировалось вокруг проблемы поиска теоретических оснований ее формулирования и проведения в жизнь. Если одни исследователи сравнивали ПП с медициной середины XIX века, приносившей больше вреда, чем пользы (см., например, [25. P. 20]), то другие, напротив, полагают ее неотъемлемой составляющей экономической политики (см., например, [52]).

Свидетельством дискуссионности ПП явственно служит разнообразие ее пониманий. Обзоры, включающие большое число таковых [6; 56; 57], позволяют выделить как минимум три смысловые группы. Самая широкая фактически отождествляет ПП с любыми регуляциями или вмешательствами правительств в работу рынков. Например: «...термин промышленная политика обозначает отношения между бизнесом и правительством на микроэкономическом уровне...» [54. P. 1]; «...широкое собрание плохо сочетающихся инициатив, разработанных для того, чтобы улучшить работу рынка разнообразными, подчас взаимно несовместимыми, способами» [22. P. 21]; «...любая форма государственного вмешательства, которая влияет на отрасль как отдельную часть экономики» [19. P. 3].

Другое понимание связывает ПП со стремлением обеспечить условия для экономического роста и повышения конкурентоспособности: ПП – «...все, что полезно для улучшения роста и конкурентной эффективности» [5. P. 3]; ключевая задача ПП – «...повысить эффективность, производительность и конкурентоспособность отечественных промышленных производителей» [13. P. 24]; ПП – это «...любая политика, которая определяет или влияет на конкурентоспособность фирм и отраслей страны» [7. P. 221–222].

Наконец, третья группа трактовок связывает ПП со стремлением изменить структурные параметры национальной экономики: ПП «...в общем случае может быть определена как любая мера или множество мер правительства, нацеленная на продвижение или предотвращение структурных изменений» [14. P. 17]; ПП «...должна выявлять и решать проблемы структурных изменений в экономике. Ее задача – создать оптимальные условия для необходимых структурных трансформаций, которые должны быть проведены» [31. P. 32]; ПП – «...процесс, посредством которого правительства стремятся сознательно воздействовать на структурные характеристики своих экономик» [38. P. 4]; ПП – «...комплекс действий государства, ориентированных на *целенаправленное* изменение структуры экономики за счет создания более благоприятных условий для развития *определенных* (приоритетных) секторов и/или видов деятельности» [3. С. 152]; ПП – «...политики, нацеленные на изменение структуры экономической деятельности» [53. P. 71].

Разграничение указанных трактовок является в определенной мере условным. Так, по мнению П. Кругмана и М. Обстфельда, «...промышленная политика – это попытка правительства подтолкнуть ресурсы двигаться в те отдельные секторы, которые оно рассматривает как важные для будущего экономического роста» ([33]; цит. по: [6. P. 320]); как подчеркивает А. Сингх, «...для промышленной политики критически важно осуществить структурные изменения, требуемые для развития» [50. P. 22]. Как видно, в приведенных определениях соединены черты второй и третьей из названных групп.

К. Уорвик, проведя анализ пятнадцати определений ПП, пришел к выводу [56], что в качестве основы для обобщения целесообразно использовать подход Г. Пэка и К. Саги, согласно которому ПП – это «...любой тип выборочного вмешательства или правительственной политики, который пытается изменить структуру производства в пользу секторов, где, как ожидается, возможны лучшие перспективы экономического роста, чем они были бы в отсутствие такого вмешательства» [42. P. 267–268]. Отметим, однако, что эта основа нуждается в уточнении и дополнении, К. Уорвик пришел к следующему определению ПП: «...это *любой тип вмешательства* или правительственной политики, который пытается *улучшить бизнес-среду* или изменить структуру *экономической деятельности* в пользу секторов, *технологий* или *задач*, которые, как ожидается, предложат лучшие перспективы экономического роста *или общественного благосостояния*, чем они были бы в отсутствие такого вмешательства» [56. P. 15]. Курсивом он выделил свои дополнения «базового» определения.

Как представляется, предложенные изменения нельзя считать улучшениями последнего. Введение в определение альтернатив («улучшить бизнес-среду или изменить структуру экономической деятельности», «экономического роста или общественного благосостояния») сразу делает его плохо операциональным. Есть ли в стране ПП, если меры по улучшению бизнес-среды не принимаются, но поддержка отдельным секторам оказывается? Есть ли она, если, напротив, бизнес-среда совершенствуется, но какая-либо выборочная поддержка не предоставляется? Или, если вводятся меры, поддерживающие рост, но выгоды последнего присваиваются узкой группой специальных интересов, так что общественное благосостояние в целом не растет? В рамках определения ПП, предложенного К. Уорвиком, ответить на эти вопросы затруднительно.

Кроме того, из исходного понимания ПП исключена такая характеристика правительственных вмешательств, как *селективность*. Между тем в литературе подчеркивается, что попытки сформулировать приемлемое определение ПП так или иначе нацелены на *разграничение* политик, имеющих своим объектом экономику в целом, и политик, затрагивающих некоторые секторы (отрасли), виды деятельности, типы фирм или даже отдельные фирмы [61. P. 850]. Примером может служить определение А. Эль-Аграа: ПП – «...любые меры государства, разработанные в первую очередь для

того, чтобы повлиять на распределение ресурсов *между* видами экономической деятельности» [18. Р. 1504].

Не менее разнообразны, чем трактовки ПП, обоснования ее существования, т. е. теоретические оправдания. Необходимость в них обусловлена тем, что ПП любого конкретного содержания, поддерживая некоторые выбранные отрасли, направления экономической деятельности или фирмы, нарушает *равенство условий конкуренции*, что, согласно общепринятым положениям экономической теории, снижает эффективность рыночной экономики. Наиболее известные оправдания ПП связывают ее с необходимостью компенсировать провалы рынка (см., например, [49]) и обеспечить выбор «хорошего» среди множественных равновесий (см., например, [48]).

С иных позиций обосновывает необходимость ПП так называемая «новая структурная экономическая теория» (new structural economics) Дж. Лина. В ее рамках такая политика необходима для реализации сравнительных преимуществ (СП) экономик различных стран, которые часто имеют латентный характер и потому требуют специальных усилий государства для их выявления и создания условий их материализации, поскольку рынок сам по себе может не справиться с этой задачей [34].

Латентные СП предлагается определять в соответствии с идеями бенчмаркинга, отыскивая страну, более богатую, чем анализируемая, на протяжении ряда лет демонстрирующую экономические успехи, а также имеющую схожую ресурсную структуру (endowment structures). Однако в данном случае, как справедливо отмечает Н. Волчкова [8. Р. 198], совершенно неясно, что понимается под схожестью ресурсных структур. Современные представления о последних много шире, чем соотношение труда и капитала (и иногда земли), которым было принято оперировать во времена Д. Рикардо, автора идеи СП. Очевидно, что факторами производительности, наряду с упомянутыми, выступают и квалификация рабочей силы, и качество институциональной среды, и качество менеджмента, и доступные знания. Поэтому страна-ориентир выбирается либо чисто интуитивно, либо выбор должен опираться на тот или иной метод многомерного статистического (кластерного) анализа. Однако разные методы могут давать разные результаты.

Нельзя не отметить, что торгуют не отрасли, характеристики которых используются для определения латентных СП, а конкретные фирмы, параметры которых могут существенно различаться в пределах одной отрасли: отрасли принципиально гетерогенны [17]. В свете этого не вызывает удивления то, что оценки СП страны в производстве некоторого продукта на деле определяются параметрами одного процента ее фирм-экспортеров (суперзвезд экспорта, по выражению К. Фройнд и М. Пиеролы [20]).

В литературе имеется множество примеров перекрестной критики попыток как обосновать ПП, так и доказать ее непродуктивность, в силу чего призыв «уйти от непродуктивной конфронтации» [12] представляется совершенно оправданным. С нашей точки зрения, такой уход вполне возможен, если пересмотреть вопрос о роли правительств в экономике.

Правительство в экономике: производитель помех или производитель благ?

Представление о том, что любое вмешательство государства (правительства) в экономику непременно обусловлено той или иной «ошибкой» или «провалом» рынка, восходит к вере в то, что «в начале были рынки» («in the beginning there were markets») [59. Р. 20], которые в принципе способны обеспечить координацию действий индивидов без участия дополнительных «помощников». Оно хорошо передает массовую убежденность экономистов (и не экономистов) в первичности рынков как основы существования и развития экономики и в их эффективности как механизмов распределения ресурсов. Однако еще 30 лет назад было показано, что система рынков *неэффективна*, если действует в условиях *несовершенной* информации и отсутствия *полной* системы

рынков риска, т. е. в реальности она неэффективна *всегда* [24]. Остается только гадать, почему, несмотря на существование упомянутого доказательства, многие по-прежнему убеждены, что «рынок все расставит по своим местам»: вероятно, ограниченность рациональности этих людей переходит все пределы.

В действительности, как показывает история человечества, «в начале были *организации*» (группы собирателей и охотников, семьи, роды, племена и т. п.). Рынки (именно рынки как массовые локусы обменов, в ходе которых возникают цены, а не отдельные акты обменов) возникли *потом*, по мере развития специализации и на базе обменов внутри организаций, а затем и между индивидами из разных организаций.

Государства как организации начали формироваться внутри преимущественно оседлых территориальных сообществ, занятых в производящих хозяйствах, т. е. после неолитической революции. Протогосударства специализировались в первую очередь на защитных функциях, сберегая время и силы остальных участников сообществ для деятельности по производству продуктов, нужных для жизни [43]. Однако концентрация потенциала насилия в данном типе организаций дала возможность не только защищать членов сообществ от внешних угроз, получая в обмен продукты для жизни, но и применять этот потенциал *внутри* сообщества, попросту отбирая (в определенных пределах, см.: [41]) понравившиеся результаты чужого труда.

Поэтому с характеристикой государства как феномена не необходимого, но неизбежного, которую дает ему Р. Холкомб [28], можно согласиться лишь наполовину: возникновение государств было не только неизбежно с появлением оседлых производящих сообществ, при наличии представителей других сообществ, желающих присвоить результаты их труда, но и необходимо, поскольку создавало *условия* для последнего (хотя одновременно и создавало угрозу оппортунистического использования насилия против защищаемых).

«Родимые пятна» неолитического происхождения государств в полной мере проявляются в разных странах и в наши дни: концепция государства как производителя (поставщика) услуг для граждан, в соответствии с которой «...публичные администраторы, поскольку они управляют государственными организациями и проводят государственную политику, должны концентрироваться на своей ответственности *служить* гражданам и *наделять их властью*» [16. Р. 549], «...ставя граждан первыми» [36], возникла лишь в конце XX века и реализована далеко не полностью даже в тех странах, где она была создана.

Поэтому искать для оправдания вмешательства правительств¹ в экономику те или иные «провалы» рынка нет необходимости: государство чаще всего вмешивается «просто» потому, что имеет для этого *возможность* – монопольный потенциал легитимного насилия и *интерес* вмешаться. Более того, можно ли считать действия правительств в экономике *вмешательствами*, т. е. действиями, *внешними* по отношению к экономике? Правительства аккумулируют значительные объемы ресурсов, используя их по разным направлениям, как и крупные корпорации, действия которых в экономике вряд ли можно назвать «внешним вмешательством». Правительство такой же экономический агент, как любая другая фирма или корпорация, и отличается от них лишь тем, что, кроме прямого владения и распоряжения большими объемами ресурсов, обладает легитимной возможностью устанавливать и менять *правила*, по которым действуют все агенты в экономике².

¹ Под *правительством* здесь и далее будем понимать совокупность индивидов, как занимающих, так и не занимающих должности на государственной службе, участники которой способны определять официальные решения правительства относительно введения и реализации тех или иных регуляций.

² Это не значит, что оно устанавливает и меняет правила *без участия* других агентов.

Организации, именуемые государствами (правительствами), в современном мире, как правило, являются наиболее ресурсобеспеченными среди всех организаций, представленных в соответствующих странах: в среднем правительства распоряжались 24,7% ВВП в 1960 г., а к 2003 г. эта доля возросла до 36,3% [60. Р. 39]. Поскольку такой уровень обеспеченности ресурсами сопрягается (а иногда и обусловлен) с их потенциалом легитимного насилия, используемого, в частности, при введении регуляций (прежде всего налогов), неудивительно, что в периоды, когда национальная экономика находится не в лучшем состоянии, взоры прочих рыночных игроков обращаются именно к своим правительствам. От них хотят активного вмешательства в экономические процессы, способного создать для отечественного бизнеса условия, в которых он смог бы продемонстрировать лучшие результаты, в том числе на мировых рынках. Того же хотят и представители правительства, организующие работу государственных фирм, причем не только в кризисные периоды.

Трактовка государства как экономического агента не является чем-то принципиально новым. Анализируя проблематику формирования и реализации экономических политик, ученые подчеркивали «...эксплицитную центральность государства как активного (potent) и автономного организационного актора» [51. Р. 6]. Много внимания уделил этим вопросам Э. Райнерт [4; 47]. Приступая к характеристике своего понимания государства как активного фактора экономического развития, он начинает ее с описания фрески, написанной в 1338 г. Амброджио Лоренцетти в ратуше Сиены. Фреска называется «Аллегория хорошего и плохого правительства» и символизирует первое процветающими лавками торговцев, прекрасными зданиями и танцующими горожанами, а второе – руинами, насилием, грабежами и убийствами. Эта иллюстрация нужна ему для того, чтобы показать, что в эпоху Возрождения тогдашняя экономическая мысль фокусировалась не на обменах, а на производстве: «Начиная с времен Ренессанса, одна из важных задач государства состояла в том, чтобы создавать хорошо работающие рынки путем обеспечения юридического оформления, стандартов, кредита, физической инфраструктуры и, если необходимо, временного исполнения функции предпринимателя последней инстанции. Ранние экономисты четко знали, что национальные рынки не возникают спонтанно, и использовали такие „современные“ идеи, как синергия, возрастающая отдача и теория инноваций, когда обосновывали правильное содержание политики правительства» [47. Р. 268]. С его точки зрения, меркантилистская экономическая теория видела, что основной задачей такой политики является расширение синергии, имевшей место в городах, на территорию всей страны. Однако англо-саксонская традиция экономической теории переместила центр интереса с производства на обмен, что и стало фундаментальной причиной проблем, с которыми сталкиваются экономики всех стран – от развивающихся до наиболее развитых. Для выправления ситуации, по Э. Райнерту, нужно вернуться к истокам: государство должно заняться своим прямым делом – налаживанием работы экономики и непосредственным производством тех благ, которых не хватает для возникновения масштабных синергетических эффектов (выполнением функции «предпринимателя последней инстанции»). Поскольку, с его точки зрения, «...рост сложных экономик имеет важные схожести с ростом сложных технологических систем, где в обоих случаях возрастающая отдача находится в центре механизма положительной обратной связи...» [47. Р. 269], задача такого предпринимателя – создать подобный механизм.

С точки зрения Э. Райнерта возрастающая отдача представляет собой не что иное, как «системное общее благо» (systemic common weal) [47], создание которого и выступает «сверхзадачей» активного и идеалистического (activistic and idealistic) государства.

Справедливую оценку этой идеи насильственного осчастливливания подданных более за чем век до написания Э. Райнертом его статьи фактически дал К. Вискелль: «Если любые государственные расходы должны быть оправданными, являются ли они

вновь предложенными или уже существующими, должно быть в целом предположено, что эти расходы как таковые, независимо от средств покрытия этих издержек, направлены на деятельность, полезную обществу в целом, что осознано всеми классами без исключения. *Если это не так, если большая или меньшая часть сообщества была безразлична или даже возражала против предложенной деятельности государства* (курсив мой. – В. Т.), тогда я не в состоянии понять, как последняя может быть рассмотрена как удовлетворяющая коллективную потребность в строгом смысле слова. Если такая деятельность вообще должна быть предпринята, она должна быть до времени *оставлена частной инициативе* (курсив мой. – В. Т.). Представляется вопиюще несправедливым (*blatant injustice*), если кого-то будут принуждать участвовать в издержках некоторой деятельности, которая не соответствует его интересам или даже диаметрально противоположна им» ([58. Р. 89]; цит. по: [32. Р. 23]).

Не продолжая далее анализ позиции Э. Райнерта (она подробно изложена в [4]), отметим лишь, что по существу она нацелена на выстраивание теоретических оправданий и обоснований необходимости действий государства в экономике, включая промышленную политику: формирование (преимущественно силами государства) в национальной экономике масштабного и диверсифицированного сектора обрабатывающей промышленности.

В свете всего сказанного естественным будет считать, что, несмотря на общепринятость и конституционную закрепленность во многих странах положения о том, что правительство – агент принципала, которым выступает народ соответствующей страны, этот агент вполне может иметь (и имеет) собственные интересы и цели, отличные от интересов и целей принципала¹. Соответственно правительство может иметь (и обычно имеет) свои *представления* о том, какой должна быть экономика, в которой оно действует, а следовательно, и свои *намерения* относительно того, как прийти к такой экономике или как сохранить некоторое ее состояние, если оно представляется приемлемым или даже наилучшим.

Эта возможность реализуется в форме промышленной политики, как только у влиятельного представителя правительства возникает идея о том, как *должна* быть устроена экономика, какими *структурными свойствами* она должна обладать. Такая идея не обязательно зарождается самостоятельно в результате полученного образования или приобретенного опыта, она может быть привнесена извне. Достаточно часто ее источником становится представитель той или иной крупной компании или бизнес-группы, намеренный улучшить свои конкурентные позиции с помощью государства. Другой частый источник – забота об общем благе (как его понимает влиятельный представитель правительства).

Эти намерения правительства и выбранные для их реализации способы действий и составляют ПП той или иной страны.

Образ хорошей экономики как основа промышленной политики

Как отмечают Б. де Мескита и А. Смит, «...выживание – это первичная цель политических лидеров» [37. Р. 936]. Успешность достижения этой цели очевидным образом зависит от того, в какой мере действия лидера и возглавляемого им правительства страны вызывают одобрение и поддержку граждан. Важным фактором поддержки выступает уровень благосостояния граждан, который оценивается ими как приемлемый, не вызывающий стремления изменить созданную усилиями правительства социальную,

¹ Поскольку здесь агент не индивид, а группа людей, выражение «цели и интересы агента (правительства)» следует понимать не буквально, а как сокращение более длинного и точного выражения «цели и интересы индивида, определяющего действия других людей, занимающих должности в организации, называемой правительством».

экономическую и политическую ситуацию. Этот уровень существенно зависит от качества функционирующей экономики, поэтому любое правительство стремится к тому, чтобы экономика страны была «хорошей», т. е. отвечала представлениям правительства о том, какой должна быть экономика. Разумеется, представления могут существенно различаться: одни правительства считают хорошей ту экономику, которая быстро растет и обеспечивает рост благосостояния граждан, вторые – ту, которая более конкурентоспособна, чем экономики других стран, третьи – ту, в которой ключевые позиции заняты представителями местного населения¹, четвертые – ту, которая способна обеспечить высокий уровень обороноспособности, и т. д. Существуют правительства, для которых хороша та экономика, устройство которой позволяет произвольно перенаправлять денежные потоки в тех направлениях, которые представляются предпочтительными влиятельным представителям властных структур [9; 21; 29].

Безусловно, свои представления о том, что такое хорошая экономика, имеют граждане стран, а также исследователи, обычно располагающие большими знаниями о качестве экономик. Так, для граждан США хорошую экономику создает «...в первую очередь устойчивый (strong) рынок труда, хотя для общественности также важны низкая инфляция, экономический рост и крепкий доллар» [23. Р. 1135].

С точки зрения Г. Клейнера свойством хорошей экономики выступает ее диверсификация «...применительно к предоставляемым социуму рабочим местам и предоставляемым бизнесу возможностям реализации инвестиционных проектов» [1. С. 4]. А. Кудрин и Е. Гурвич основой высокого качества экономики полагают наличие в ней сильных рыночных механизмов [2. С. 21].

Б. Катгер с соавторами, применительно к середине 2030-х годов, полагают *хорошей* «Новую предпринимательскую экономику» [15]. Высокое качество, по их мнению, такой экономике обеспечивают: рост производительности не менее 2% в год при общем экономическом росте в 3% (в подушевом исчислении не менее 2%); наивысший уровень создания новых бизнесов; стабильный рост рабочей силы; безработица на уровне 5–6%, а уровень самозанятости около 30%; госдолг на уровне 60% ВВП.

С точки зрения эколого-экономического подхода хорошей может считаться лишь та экономика, в которой преобладают безотходные технологии [27].

Развернутый анализ параметров хорошей экономики был предпринят в последние годы Э. Фелпсом [44]. Хорошая экономика, по его убеждению, та, которая обеспечивает людям хорошую жизнь, а суть хорошей жизни – это развитие перспектив и личное развитие. Соответственно экономика не может быть хорошей, если она не обеспечивает людям перспективу (challenge), вовлеченность и причастность (engagement), овладение (mastery), постижение (discovery) и развитие (development), которые и определяют хорошую жизнь [44. Р. 344]. Такая трактовка хорошей жизни не единственна. Как показывает сам Э. Фелпс, разброс мнений в этом вопросе чрезвычайно велик [45].

Представления о хорошей экономике могут формулироваться как *функциональные*, т. е. характеризующие результаты и последствия, которые должна обеспечить экономика, или как *структурные*, т. е. описывающие устройство экономики, соотношение в ней различных секторов, типов фирм, направлений их деятельности и т. п. В первом случае совокупность намерений и выбранных способов их достижения конституирует *экономическую политику* правительства в целом. Во втором случае видение желаемой структуры экономики и выбранных способов ее формирования определяет то, что принято называть *промышленной политикой*. Понятие экономической политики

¹ Так, в мае 2015 г. правительство ЮАР в рамках развития индустриализации и обеспечения устойчивого экономического роста приняло план поддержки черных промышленников (black industrialists) (см.: South Africa launches new industrial policy. 8 May 2015. URL: <https://www.brand-southafrica.com/governance/government/ipap-launch-080515>).

безусловно шире понятия промышленной политики, поскольку одни и те же функциональные черты (темпы роста, уровень занятости, динамика сбережений и накоплений и т. д.) могут быть достигнуты при различных параметрах структуры экономики.

Вместе с тем формулирование параметров хорошей экономики и как функциональных, и как структурных *одновременно* вполне может оказаться *противоречивым*, поскольку не все значения функциональных установок могут быть достигнуты при реализации желаемых структурных установок. Свидетельством тому является значительное число выявленных эмпирических зависимостей (и их теоретических оснований) между функциональными и структурными параметрами экономики [10; 11; 35; 40; 46].

Представления правительства и граждан (а также исследователей) о хорошей экономике далеко не всегда совпадают. Если возможности правительства обеспечить гражданам высокий уровень благосостояния (прежде всего размеры собираемых налогов, т. е. доходов бюджета) зависят от *прибыли*, создаваемой в экономике страны, естественной задачей правительства становится обеспечение условий для генерирования экономикой максимально возможной созданной стоимости. Суждения правительства и исследователей о том, каковы эти условия, могут различаться, однако и они, и граждане сходятся в своих стремлениях обустроить экономику, удовлетворяющую всех заинтересованных лиц. Если же бюджет правительства существенно зависит от *ренды*, «снимаемой» на границе страны при продаже природных ресурсов, правительство чувствует себя гораздо менее зависящим от уровня благосостояния граждан, располагает большей свободой выбора представлений о хорошей экономике. Так, в Нигерии экспорт нефти и газа в 2002 г. обеспечивал более 98% всех экспортных доходов и свыше 83% доходов федерального правительства. При этом «...к 2002 г. подушевой доход в Нигерии опустился до одной четвертой от его величины в середине 1970-х, ниже уровня на момент обретения независимости» [39. Р. 272–273]. Несмотря на это, государственные капитальные расходы, как показывает анализ, осуществляются в этой стране так, что в долгосрочной перспективе оказывают статистически значимое негативное влияние на рост ее экономики [30].

Разрыв между содержанием действий многих правительств и рекомендациями науки бывает столь велик, что позволил К. Хартли назвать одну из его книг «Может ли правительство мыслить?» [26]. С точки зрения исследователей политика правительства должна характеризоваться легитимностью, т. е. «...содержание политики должно совпадать с доминирующими установками сообщества, на которое воздействует политика, а в идеале – и более широкой публики» [55. Р. 421], однако правительства недемократических государств очень часто придерживаются другой точки зрения.

Заключение

Итак, что следует из проведенного анализа и сформулированного понимания промышленной политики с точки зрения перспектив для исследователей?

Во-первых, представляется непродуктивным сосредоточивать внимание на вопросах обоснования целесообразности ее проведения, выявления провалов рынка, требующих вмешательства правительства, ошибок координации или множественных равновесий. Эти объекты анализа, безусловно, интересны сами по себе, но практически не связаны с конкретной промышленной политикой той или иной направленности, проводимой различными правительствами.

Во-вторых, достаточно бесперспективны задачи выработки рекомендаций, какую именно промышленную политику целесообразно проводить в конкретной ситуации, в которой оказалась экономика страны. Исследователь, обосновывая свои рекомендации, не может не исходить из собственных представлений о хорошей экономике, которые могут кардинально отличаться от представлений влиятельных

членов правительства. Конечно, исследователь может попытаться «угадать» это видение и адаптировать к нему свои советы, однако такие действия далеки от науки.

Наиболее плодотворны, с нашей точки зрения, исследования и разработки, способные доказательно демонстрировать вероятные экономические, социальные и политические последствия для различных стейкхолдеров, к которым приведет вариант промышленной политики, фактически осуществляемый правительством той или иной страны.

Источники

1. Клейнер Г. Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) // Вопросы экономики. 2013. № 10. С. 4–27.
2. Кудрин А., Гурвич Е. Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 4–36.
3. Кузнецов Б. В., Симачев Ю. В. Эволюция государственной промышленной политики в России // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. № 2 (22). С. 152–178.
4. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2011.
5. Adams F. G., Klein L. R. (eds.) *Industrial Policies for Growth and Competitiveness*. Lexington : Lexington Books, 1983.
6. Aiginger K. *Industrial Policy: A Dying Breed or a Re-Emerging Phoenix?* // *Journal of Industry Competition and Trade*. 2007. Vol. 7. Issue 3. P. 297–323.
7. Beath J. *UK Industrial Policy: Old Tunes on New Instruments?* // *Oxford Review of Economic Policy*. 2002. Vol. 18. No. 2. P. 221–239.
8. Berglof E., Foray D., Landesmann M., Lin J. Y., Campos M. N., Sanfey P., Radosevic S., Volchkova N. *Transition Economics Meets New Structural Economics* // *Journal of Economic Policy Reform*. 2015. Vol. 18. No. 3. P. 191–220.
9. Brown J. D., Earle J. S., Gehlbach S. *Helping Hand or Grabbing Hand? State Bureaucracy and Privatisation Effectiveness* // *American Political Science Review*. 2009. Vol. 103. No. 2. P. 264–283.
10. Carree M. A., Thurik A. R. *Industrial Structure and Economic Growth* // Audretsch D. B., Thurik A. R. (eds.) *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge : Cambridge University Press, 1999. P. 86–110.
11. Carree M. A., Thurik A. R. *Small Firms and Economic Growth in Europe* // *Atlantic Economic Journal*. 1998. Vol. 26. Issue 2. P. 137–146.
12. Chang H.-J. *Industrial policy: Can We Go Beyond an Unproductive Confrontation?* // Lin J. Y., Pleskovic B. (eds.) *Lessons from East Asia and the global financial crisis*. Washington, D.C. : The World Bank, 2011. P. 83–109.
13. Coates D. *Industrial Policy in Britain*. L. : Macmillan, 1996.
14. Curzon Price V. *Industrial Policies in the European Community*. L. : Macmillan, 1981.
15. Cutter B., Litan R., Stangler D. *The Good Economy*. Kansas City : Roosevelt Institute and Kauffman Foundation, 2016.
16. Denhardt R. B., Denhardt J. V. *The New Public Service: Serving Rather than Steering* // *Public Administration Review*. 2000. Vol. 60. No. 6. P. 549–559.
17. Dosi G. *Statistical Regularities in the Evolution of Industries. A Guide Through Some Evidence and Challenges for the Theory*. LEM Working Paper 2005/17. Pisa, Scuola Superiore Sant'Anna, 2005.
18. El-Agraa A. M. *UK Competitiveness Policy vs. Japanese Industrial Policy* // *Economic Journal*. 1997. Vol. 107. No. 444. P. 1504–1517.
19. Federico G., Foreman-Peck J. *European Industrial Policy: Introduction* // Foreman-Peck J., Federico G. (eds.) *European industrial policy: The twentieth-century experience*. N. Y. : Oxford University Press, 1999. P. 1–17.

20. Freund C., Pierola M. D. Export Superstars // *Review of Economics and Statistics*. 2015. Vol. 97. No. 5. P. 1023–1032.
21. Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // *American Economic Review*. 1997. Vol. 87. No. 2. P. 354–358.
22. Geroski P. A. European Industrial Policy and Industrial Policy in Europe // *Oxford Review of Economic Policy*. 1989. Vol. 5. No. 2. P. 20–36.
23. Grant D. P. What Makes a Good Economy? Evidence from Public Opinion Surveys // *Economic Inquiry*. 2014. Vol. 52. No. 3. P. 1120–1136.
24. Greenwald B. C., Stiglitz J. E. Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets // *Quarterly Journal of Economics*. 1986. Vol. 101. No. 2. P. 229–264.
25. Hart M. The Chimera of Industrial Policy: Yesterday, Today and Tomorrow // *Canada-United States Law Journal*. 1993. Vol. 19. Issue 1. P. 19–48.
26. Hartley K. Can Government Think? Flexible Economic Opportunism and the Pursuit of Global Competitiveness. L. : Routledge, 2014.
27. Hobson K., Lynch N. Diversifying and De-Growing the Circular Economy: Radical Social Transformation in a Resource-Scarce World // *Futures*. 2016. Vol. 82. P. 15–25.
28. Holcombe R. G. Government: Unnecessary but Inevitable // *Independent Review*. 2004. Vol. 8. No. 3. P. 325–342.
29. Hopkin J., Rodríguez-Pose A. «Grabbing Hand» or «Helping Hand»? Corruption and the Economic Role of the State // *Governance*. 2007. Vol. 20. No. 2. P. 187–208.
30. Iheanacho E. The Contribution of Government Expenditure on Economic Growth of Nigeria Disaggregated Approach // *International Journal of Economics and Management Sciences*. 2016. Vol. 5. Issue 5. Paper 369. doi: 10.4172/2162-6359.1000369
31. Jacquemin A. Industrial Policies and the Community // Coffey P. (ed.). *Main economic policy areas of the EEC*. The Hague: Martinus Nijhoff Publishers, 1983. P. 27–57.
32. Krepelka J. Public Goods and Private Preferences: Are They Reconcilable? University of Geneva. March 2007. URL: www.jankrepelka.com/p/Public_Goods_and_Private_Preferences.pdf
33. Krugman P., Obstfeld M. *International Economics: Theory and Policy*. 5th ed. N. Y. : HarperCollins, 1991.
34. Lin J. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development // *World Bank Research Observer*. 2011. Vol. 26. No. 2. P. 193–221.
35. Lin J. Y., Zhang P. Development Strategy, Optimal Industrial Structure and Economic Growth in Less Developed Countries. China Center for Economic Research, Peking University. No. E2007003. July 2007.
36. Lindquist E. A., Vincent S., Wanna J. (eds.) *Putting Citizens First: Engagement in Policy and Service Delivery for the 21st Century*. Canberra : Australian National University Press, 2013.
37. de Mesquita B. B., Smith A. Leader Survival, Revolutions, and the Nature of Government Finance // *American Journal of Political Science*. 2010. Vol. 54. No. 4. P. 936–950.
38. Naudé W. Industrial policy: Old and new issues. United Nations University, World Institute for Development Economics Research Working Paper No. 2010/106, Sept. 2010.
39. Nweze N. P., Edame G. E. An Empirical Investigation of Oil Revenue and Economic Growth in Nigeria // *European Scientific Journal*. 2016. Vol. 12. No. 25. P. 271–294.
40. O’Leary E., Webber D. J. The Role of Structural Change in European Regional Productivity Growth // *Regional Studies*. 2015. Vol. 49. Issue 9. P. 1548–1560.
41. Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development // *American Political Science Review*. 1993. Vol. 87. No. 3. P. 567–576.
42. Pack H., Saggi K. Is There a Case for Industrial Policy? A Critical Survey // *World Bank Research Observer*. 2006. Vol. 21. No. 2. P. 267–297.
43. Petersen M. B., Skaaning S.-E. Ultimate Causes of State Formation: The Significance of Biogeography, Diffusion, and Neolithic Revolutions // *Historical Social Research*. 2010. Vol. 35. No. 3 (133). P. 200–226.

44. Phelps E. S. The Economic Performance of Nations: Prosperity Depends on Dynamism, Dynamism on Institutions // Sheshinski E., Strom R. J., Baumol W. J. (eds.) *Entrepreneurship, Innovation, and the Growth Mechanism of Free Enterprise Economies*. Princeton : Princeton University Press, 2007. P. 342–356.
45. Phelps E. S. The Good Life and the Good Economy: the Humanist Perspective of Aristotle, the Pragmatists and the Vitalists, and the Economic Justice of John Rawls // Kanbur R., Basu K. (eds.) *Arguments for a better world: essays in honor of Amartya Sen*. Vol. I: Ethics, welfare, and measurement. Oxford – N. Y. : Oxford University Press, 2009. P. 35–49.
46. Rajan R.G., Zingales L. Financial Systems, Industrial Structure, and Growth // *Oxford Review of Economic Policy*. 2001. Vol. 17. Issue 4. P. 467–482.
47. Reinert E. S. The Role of the State in Economic Growth // *Journal of Economic Studies*. 1999. Vol. 26. No. 4/5. P. 268–326.
48. Rodrik D. Coordination Failures and Government Policy: A Model with Applications to East Asia and Eastern Europe // *Journal of International Economics*. 1996. Vol. 40. Issue 1–2. P. 1–22.
49. Rodrik D. Normalizing Industrial Policy. The World Bank Working Paper No. 3. 2008.
50. Singh A. Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Development Dimensions. G-24 Discussion Paper Series, Paper No. 18, United Nations, 18 Sept., 2002.
51. Skocpol T. Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research // Evans P., Rueschemeyer P., Skocpol T. (eds.) *Bringing the State Back In*. N. Y. : Cambridge University Press, 1985. P. 3–43.
52. Stiglitz J. E., Lin J. Y., Monga C. Introduction: the Rejuvenation of Industrial Policy // Stiglitz J. E., Lin J. Y. (eds.) *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology*. Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2013. P. 1–15.
53. Szalavetz A. Post-Crisis Approaches to State Intervention: New Developmentalism or Industrial Policy as Usual? // *Competition and Change*. 2015. Vol. 19. Issue 1. P. 70–83.
54. Wachter M. L., Wachter S. M. Introduction // Wachter M. L., Wachter S. M. (eds.) *Toward a new industrial policy?* Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1981. P. 1–5.
55. Wallner J. Legitimacy and Public Policy: Seeing Beyond Effectiveness, Efficiency, and Performance // *Policy Studies Journal*. 2008. Vol. 36. Issue 3. P. 421–443.
56. Warwick K. Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 2. OECD Publishing. 2013. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en>.
57. White L. J. Antitrust Policy and Industrial Policy: A View from the US. Paper presented at the Second Lisbon Conference on Competition Law and Economics. Lisbon, Portugal, November 15–16, 2007. Revised January 2008.
58. Wicksell K. A New Principle of Just Taxation (1896) // Musgrave R. A., Peacock A. T. (eds.) *Classics in the Theory of Public Finance*. L.: Macmillan, 1958. P. 72–118.
59. Williamson O. E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organisation*. N. Y. : Free Press, 1975.
60. de Witte K., Moesen W. Sizing the Government // *Public Choice*. 2010. Vol. 145. Issue 1-2. P. 39–55.
61. Wren C. The Industrial Policy of Competitiveness: A Review of Recent Developments in the UK // *Regional Studies*. 2001. Vol. 35. No. 9. P. 847–860.

Industrial Policy: Towards New Interpretation

by Vitaly L. Tambovtsev

The paper discusses the issues of correct rendering of the concept “industrial policy” and juxtaposes its different interpretations. Assuming that governments are organisations concentrating valuable volumes of resources, and drastically affecting economic processes, the author provides a new interpretation of industrial policy. From the author’s viewpoint, government’s representations of good economy and desirable structural parameters of it underlie any state industrial policy. Such interpretation excludes the necessity to justify industrial policy by referring to market failures, coordination failures, etc. In connection with this, the paper analyses and contrasts the citizens, politicians, and academics’ notions of good economy. The final part of the paper formulates the conclusions for researchers based on the suggested approach.

Keywords: industrial policy; market failures; state failures; government; good economy.

References:

1. Kleiner G. Kakaya ekonomika nuzhna Rossii i dlya chego? (opyt sistemnogo issledovaniya) [What kind of economy needs Russia, and what for?]. *Voprosy ekonomiki – The Issues of Economics*, 2013, no. 10, pp. 4–27.
2. Kudrin A., Gurvich Ye. Novaya model’ rosta dlya rossiyskoy ekonomiki [New growth model for the Russian economy]. *Voprosy ekonomiki – The Issues of Economics*, 2014, no. 12, pp. 4–36.
3. Kuznetsov B.V., Simachev Yu.V. Evolyutsiya gosudarstvennoy promyshlennoy politiki v Rossii [Evolution of state industrial policy in Russia]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – The Journal of the New Economic Association*, 2014, no. 2, pp. 152–178.
4. Reinert E.S. *Kak bogatye strany stali bogatymi, i pochemu bednye strany ostayutsya bednymi* [How rich countries got rich . . . and why poor countries stay poor]. Moscow: SU HSE Publ., 2011.
5. Adams F. G., Klein L. R. (eds.) *Industrial Policies for Growth and Competitiveness*. Lexington: Lexington Books, 1983.
6. Aiginger K. Industrial Policy: A Dying Breed or a Re-Emerging Phoenix? *Journal of Industry Competition and Trade*, 2007, vol. 7, issue 3, pp. 297–323.
7. Beath J. UK Industrial Policy: Old Tunes on New Instruments? *Oxford Review of Economic Policy*, 2002, vol. 18, no. 2, pp. 221–239.
8. Berglof E., Foray D., Landesmann M., Lin J. Y., Campos M. N., Sanfey P., Radosevic S., Volchkova N. Transition Economics Meets New Structural Economics. *Journal of Economic Policy Reform*, 2015, vol. 18, no. 3, pp. 191–220.
9. Brown J. D., Earle J. S., Gehlbach S. Helping Hand or Grabbing Hand? State Bureaucracy and Privatisation Effectiveness. *American Political Science Review*, 2009, vol. 103, no. 2, pp. 264–283.
10. Carree M. A., Thurik A. R. Industrial Structure and Economic Growth. In: Audretsch D. B., Thurik A. R. (eds.) *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999, pp. 86–110.
11. Carree M. A., Thurik A. R. Small Firms and Economic Growth in Europe. *Atlantic Economic Journal*, 1998, vol. 26, issue 2, pp. 137–146.
12. Chang H.-J. Industrial Policy: Can We Go Beyond an Unproductive Confrontation? In: Lin J. Y., Pleskovic B. (eds.) *Lessons from East Asia and the Global Financial Crisis*. Washington, D.C.: The World Bank, 2011, pp. 83–109.
13. Coates D. *Industrial Policy in Britain*. L.: Macmillan, 1996.
14. Curzon Price V. *Industrial Policies in the European Community*. L.: Macmillan, 1981.
15. Cutter B., Litan R., Stangler D. *The Good Economy*. Kansas City: Roosevelt Institute and Kauffman Foundation, 2016.
16. Denhardt R. B., Denhardt J. V. The New Public Service: Serving Rather than Steering. *Public Administration Review*, 2000, vol. 60, no. 6, pp. 549–559.
17. Dosi G. *Statistical Regularities in the Evolution of Industries. A Guide through some Evidence and Challenges for the Theory*. LEM Working Paper 2005/17. Pisa: Scuola Superiore Sant’Anna, 2005.
18. El-Agraa A. M. UK Competitiveness Policy vs. Japanese Industrial Policy. *Economic Journal*, 1997, vol. 107, no. 444, pp. 1504–1517.
19. Federico G., Foreman-Peck J. European Industrial Policy: Introduction. In: Foreman-Peck J., Federico G. (eds.) *European Industrial Policy: The Twentieth-Century Experience*. N. Y.: Oxford University Press, 1999, pp. 1–17.

20. Freund C., Pierola M. D. Export Superstars. *Review of Economics and Statistics*, 2015, vol. 97, no. 5, pp. 1023–1032.
21. Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand. *American Economic Review*, 1997, vol. 87, no. 2, pp. 354–358.
22. Geroski P. A. European Industrial Policy and Industrial Policy in Europe. *Oxford Review of Economic Policy*, 1989, vol. 5, no. 2, pp. 20–36.
23. Grant D. P. What Makes a Good Economy? Evidence from Public Opinion Surveys. *Economic Inquiry*, 2014, vol. 52, no. 3, pp. 1120–1136.
24. Greenwald B. C., Stiglitz J. E. Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Market. *Quarterly Journal of Economics*, 1986, vol. 101, no. 2, pp. 229–264.
25. Hart M. The Chimera of Industrial Policy: Yesterday, Today and Tomorrow. *Canada-United States Law Journal*, 1993, vol. 19, issue 1, pp. 19–48.
26. Hartley K. *Can Government Think? Flexible Economic Opportunism and the Pursuit of Global Competitiveness*. L.: Routledge, 2014.
27. Hobson K., Lynch N. Diversifying and De-Growing the Circular Economy: Radical Social Transformation in a Resource-Scarce World. *Futures*, 2016, vol. 82, pp. 15–25.
28. Holcombe R. G. Government: Unnecessary but Inevitable. *Independent Review*, 2004, vol. 8, no. 3, pp. 325–342.
29. Hopkin J., Rodríguez-Pose A. “Grabbing Hand” or “Helping Hand”? Corruption and the Economic Role of the State. *Governance*, 2007, vol. 20, no. 2, pp. 187–208.
30. Iheanacho E. The Contribution of Government Expenditure on Economic Growth of Nigeria Disaggregated Approach. *International Journal of Economics and Management Sciences*, 2016, vol. 5, issue 5, paper 369. doi: 10.4172/2162-6359.1000369
31. Jacquemin A. Industrial Policies and the Community. In: Coffey P. (ed.) *Main Economic Policy Areas of the EEC*. The Hague: Martinus Nijhoff Publishers, 1983, pp. 27–57.
32. Krepelka J. *Public Goods and Private Preferences: Are They Reconcilable?* University of Geneva. March 2007. Available at: www.jankrepelka.com/p/Public_Goods_and_Private_Preferences.pdf.
33. Krugman P., Obstfeld M. *International Economics: Theory and Policy*. 5th ed. N. Y.: HarperCollins. 1991.
34. Lin J. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development. *World Bank Research Observer*, 2011, vol. 26, no. 2, pp. 193–221.
35. Lin J. Y., Zhang P. *Development Strategy, Optimal Industrial Structure and Economic Growth in Less Developed Countries*. China Center for Economic Research, Peking University. No. E2007003. July 2007.
36. Lindquist E. A., Vincent S., Wanna J. (eds.) *Putting Citizens First: Engagement in Policy and Service Delivery for the 21st Century*. Canberra: Australian National University Press, 2013.
37. de Mesquita B. B., Smith A. Leader Survival, Revolutions, and the Nature of Government Finance. *American Journal of Political Science*, 2010, vol. 54, no. 4, pp. 936–950.
38. Naudé W. *Industrial Policy: Old and New Issues*. United Nations University, World Institute for Development Economics Research Working Paper, no. 2010/106, Sept. 2010.
39. Nweze N. P., Edame G. E. An Empirical Investigation of Oil Revenue and Economic Growth in Nigeria. *European Scientific Journal*, 2016, vol. 12, no. 25, pp. 271–294.
40. O’Leary E., Webber D. J. The Role of Structural Change in European Regional Productivity Growth. *Regional Studies*, 2015, vol. 49, issue 9, pp. 1548–1560.
41. Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development. *American Political Science Review*, 1993, vol. 87, no. 3, pp. 567–576.
42. Pack H., Saggi K. Is There a Case for Industrial Policy? A Critical Survey. *World Bank Research Observer*, 2006, vol. 21, no. 2, pp. 267–297.
43. Petersen M. B., Skaaning S.-E. Ultimate Causes of State Formation: The Significance of Biogeography, Diffusion, and Neolithic Revolutions. *Historical Social Research*, 2010, vol. 35, no. 3 (133), pp. 200–226.
44. Phelps E. S. The Economic Performance of Nations: Prosperity Depends on Dynamism, Dynamism on Institutions. In: Sheshinski E., Strom R. J., Baumol W. J. (eds.) *Entrepreneurship, Innovation, and the Growth Mechanism of Free Enterprise Economies*. Princeton: Princeton University Press, 2007, pp. 342–356.
45. Phelps E. S. The Good Life and the Good Economy: The Humanist Perspective of Aristotle, the Pragmatists and the Vitalists, and the Economic Justice of John Rawls. In: Kanbur R., Basu K. (eds.)

Arguments for a Better World: Essays in Honor of Amartya Sen. Vol. I: Ethics, Welfare, and Measurement. Oxford – New York: Oxford University Press, 2009, pp. 35–49.

46. Rajan R.G., Zingales L. Financial Systems, Industrial Structure, and Growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 2001, vol. 17, issue 4, pp. 467–482.

47. Reinert E. S. The Role of the State in Economic Growth. *Journal of Economic Studies*, 1999, vol. 26, no. 4/5, pp. 268–326.

48. Rodrik D. Coordination Failures and Government Policy: A Model with Applications to East Asia and Eastern Europe. *Journal of International Economics*, 1996, vol. 40, issue 1–2, pp. 1–22.

49. Rodrik D. *Normalizing Industrial Policy*. The World Bank Working Paper no. 3, 2008.

50. Singh A. *Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Development Dimensions*. G-24 Discussion Paper Series, Paper no. 18, United Nations, 18 Sept., 2002.

51. Skocpol T. Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research. In: Evans P., Rueschemeyer P., Skocpol T. (eds.) *Bringing the State Back In*. N. Y.: Cambridge University Press, 1985, pp. 3–43.

52. Stiglitz J. E., Lin J. Y., Monga C. Introduction: the Rejuvenation of Industrial Policy. In: Stiglitz J. E., Lin J. Y. (eds.) *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2013, pp. 1–15.

53. Szalavetz A. Post-Crisis Approaches to State Intervention: New Developmentalism or Industrial Policy as Usual? *Competition and Change*, 2015, vol. 19, issue 1, pp. 70–83.

54. Wachter M. L., Wachter S. M. Introduction. In: Wachter M. L., Wachter S. M. (eds.) *Toward a New Industrial Policy?* Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1981, pp. 1–5.

55. Wallner J. Legitimacy and Public Policy: Seeing Beyond Effectiveness, Efficiency, and Performance. *Policy Studies Journal*, 2008, vol. 36, issue 3, pp. 421–443.

56. Warwick K. *Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers no. 2. OECD Publishing, 2013. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en>.

57. White L. J. *Antitrust Policy and Industrial Policy: A View from the US*. Paper presented at the Second Lisbon Conference on Competition Law and Economics. Lisbon, Portugal, November 15–16, 2007. Revised January 2008.

58. Wicksell K. A New Principle of Just Taxation (1896). In: Musgrave R. A., Peacock A. T. (eds.) *Classics in the Theory of Public Finance*. L.: Macmillan, 1958, pp. 72–118.

59. Williamson O. E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organisation*. N. Y.: Free Press, 1975.

60. de Witte K., Moesen W. Sizing the Government. In: *Public Choice*, 2010, vol. 145, issue 1–2, pp. 39–55.

61. Wren C. The Industrial Policy of Competitiveness: A Review of Recent Developments in the UK. *Regional Studies*, 2001, vol. 35, no. 9, pp. 847–860.

Contact Info:

Vitaly L. Tambovtsev, Dr. Sc. (Econ.), Prof.,
Chief Researcher of Laboratory for Institutional Analysis

Phone: (495) 939-30-85

e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru

Lomonosov Moscow State University

bld. 46, 1, Leninskie Gory St., Moscow, Russia,
119234

Ссылка для цитирования:

Тамбовцев В.Л. Промышленная политика: к новому пониманию // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. № 5 (73). С. 54–67.

For citation:

Tambovtsev V.L. Promyshlennaya politika: k novomu ponimaniyu [Industrial policy: Towards new interpretation]. *Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2017, no. 5 (73), pp. 54–67.