

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Курдин А.А.

**Ретроспективный анализ промышленной политики в
Российской империи и СССР в контексте развития
конкуренции**

Москва 2017

Аннотация. В работе проводится оценка мер промышленной политики Российской империи и СССР в XVIII–XX вв. с точки зрения их эффектов в отношении конкуренции. С помощью экономико-исторического анализа определяются проконкурентные и антиконкурентные методы промышленной политики, выявляются причины применения того или другого вида мер, оцениваются их последствия. Автор показывает, что, несмотря на длительную традицию селективной промышленной политики, проконкурентные инструменты также были важным элементом политики российских властей в разные исторические периоды и нередко приводили к относительно успешным результатам.

Курдин А.А. старший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2016 год.

Содержание

Содержание	3
Введение.....	4
1 Промышленная политика России в ретроспективе: подход к анализу	6
2 Промышленная политика Петра Великого: дирижизм	7
3 Промышленная политика Екатерины Великой: сдвиг к либерализму	13
4 Промышленная политика первой половины XIX в. на примере кейсов металлургии и текстильной промышленности	16
5 Промышленная политика периода Промышленной революции второй половины XIX и начала XX вв.	18
6 Проконкурентные элементы промышленной политики Советского Союза..	25
Заключение	28
Список использованных источников.....	30

Введение

Одной из проблем, сдерживающих эффективность государственной промышленной политики не только в России, но и в других странах, является несбалансированный подход к такой политике, который не позволяет не только полноценно осуществить определенную программу действий, но и добиться долговременного консенсуса основных групп интересов для устойчивости такой политики, а следовательно – обеспечить определенность стимулов и ограничений для экономических агентов. На одном полюсе промышленной политики находится сугубо дирижистский подход, основанный на мерах вертикальной промышленной политики с активным государственным вмешательством в деятельность отраслей и конкретных предприятий, а также формированием «национальных чемпионов», имеющих обширный доступ к мерам государственной поддержки и потому часто лишенных необходимых конкурентных стимулов к развитию. На другом полюсе располагается ультралиберальный подход, предполагающий отказ от мер промышленной политики как заведомо искажающих рыночную экономику и уничтожающих конкуренцию.

В современной экономической науке и практике существуют более сбалансированные рецепты, основанные на сочетании мер промышленной и конкурентной политики. Это сочетание, обуславливающее поддержку конкурентоспособных сегментов экономики при обеспечении сильных стимулов к дальнейшему развитию, способно привести к более высоким результатам.

Является ли такой подход принципиальным нововведением, противоречащим опыту предшествующей промышленной политики? Является ли он не адаптированным к российским реалиям заимствованием из зарубежной практики?

Данная работа призвана дать отрицательный ответ на оба вопроса. Здесь проанализированы наиболее важные этапы российской промышленной политики за период с начала XVIII века до распада СССР, систематизированы характеристики этих этапов с точки зрения проконкурентного или антиконкурентного характера проводимых мер, определены факторы, ограничившие эффективность промышленной политики или способствовавшие повышению этой эффективности.

Работа ни в коей мере не претендует на полное изложение и детальный анализ промышленной политики в России за триста лет. Здесь выделяются наиболее показательные с точки зрения отношения к конкуренции шаги, наиболее яркие кейсы, наиболее важные поворотные моменты в отношении российских властей, отвечающих за промышленную политику, к конкуренции.

Целью этой работы является демонстрация положительного и негативного опыта проконкурентной промышленной политики в России, использование которого в проекции на современные характеристики национальной экономики позволит, с одной стороны, учесть ошибки и пробелы государственного регулирования, с другой стороны, задействовать лучшие, но давно забытые практики промышленной политики, а также в перспективе исследовать глубинные факторы траектории экономического развития, детерминирующие успех разных видов промышленной политики.

Работа включает шесть подразделов, в первом из них кратко определены основные понятия, каждый из последующих посвящен характеристике определенного исторического периода, а именно эпохам правления Петра Первого и Екатерины Второй, Российской империи первой и второй половины XIX века, советскому периоду.

1 Промышленная политика России в ретроспективе: подход к анализу

Рассматривая промышленную политику России в ретроспективе, нельзя не вернуться к вопросу об определениях, поскольку смысловое наполнение понятия «промышленная политика» в настоящий момент и два-три века тому назад является не вполне тождественным.

Определение промышленной политики может быть дано, в частности, с позиции ее целей и с позиции ее средств. С точки зрения целей промышленную политику можно определить как совокупность мер государственной политики, направленных на:

- развитие промышленности в целом;
- развитие какой-либо отрасли промышленности или предприятия (промышленного приоритета);
- развитие любой отрасли (секторальная политика).

Определяя промышленную политику с точки зрения применяемых государством средств и держа в уме рассмотренное выше определение промышленной политики через обеспечение наделенности соответствующих субъектов ресурсами, можно свести промышленную политику к прямому или косвенному субсидированию предприятий, группы предприятий или отрасли.

На данном этапе работы более важно рассмотреть максимально широкий спектр мер промышленной политики, то есть проанализировать промышленную политику в том понимании, какое существовало в описываемый период времени. Например, до распространения идеологии и практики фритрейдерства ключевым элементом промышленной политики была внешнеторговая политика – впрочем, и до сих пор роль этого инструмента остается довольно существенной.

В связи с этим в данном подразделе под промышленной политикой подразумеваются любые мероприятия государственной политики, направленные на развитие промышленности или отдельных ее отраслей. При этом среди отраслей рассматриваются именно отрасли промышленности, поскольку в течение большей части рассматриваемого периода XVIII–XX веков приоритетной задачей экономической политики являлась индустриализация, переход от доминирования аграрного сектора к ведущей роли промышленного сектора в структуре национального хозяйства.

2 Промышленная политика Петра Великого: дирижизм

Говоря о промышленной политике в Российской империи, можно начать со времен ее основателя – Петра Великого. Одним из ключевых направлений его политики было создание отечественных предприятий в ряде отраслей промышленности, преимущественно связанных с военным делом.

В. Ключевский выделяет 4 направления промышленной политики Петра I:

- вызов иностранных мастеров и фабрикантов;
- отправка российских специалистов за границу на обучение;
- пропаганда промышленной и торговой деятельности;
- финансовая поддержка (ссуды, льготы, субсидии) [Ключевский, 1904].

Вызов иностранных мастеров предполагал активную пропагандистскую деятельность в странах Европы с последующей контрактацией работников на весьма благоприятных условиях, однако в число этих условий при этом входило обучение местной рабочей силы. Но результаты этого обучения зачастую оставляли желать лучшего, вследствие чего использовался и другой метод трансфера знаний и компетенций – отправка на обучение за государственный счет по широкому кругу специальностей, особенно в сфере промышленности [Ключевский, 1904].

Пропаганда промышленной и торговой деятельности подразумевает, что в нормативных актах распространились упоминания о возможности и целесообразности ведения промышленной и торговой деятельности различными сословиями и о содействии этим начинаниям со стороны государства: начиная от Указа о единонаследии 1714 года, в соответствии с которым младшие наследники дворян должны были самостоятельно обеспечивать себе доход, не только за счет государственной службы, но и в том числе за счет торговой деятельности, и заканчивая учреждением профессиональных учебных заведений для разных социальных групп.

Еще один шаг, предпринятый Петром Великим для развития промышленности, коснулся частичного перевода торгово-промышленной буржуазии под юрисдикцию самостоятельной правоохранительной системы. Н. Костомаров описывает это событие 1699 года следующим образом: «До сих пор торговые и промышленные люди находились в ведении приказов и воевод; по новому указу, они были изъяты от прежних ведомств и, вместо того, должны были в Москве выбирать погодно бурмистров, составлявших бурмистерскую палату, иначе называемую ратушею» [Костомаров, 1874]. Эту меру вроде бы сложно квалифицировать как промышленную политику в общепринятом смысле слова, однако мы полагаем, что она как раз может быть воспринята как один из немногих

положительных примеров горизонтальной промышленной политики своего времени. Современные исследователи могли бы назвать это улучшением защиты прав собственности и снижением политических рисков применительно к предпринимательскому сообществу, в частности к промышленникам.

Но впоследствии эта ситуация приобрела еще более нестандартный по меркам сегодняшнего дня вид. Как отмечает В. Ключевский, до появления ответственного ведомства – Мануфактур-коллегии (учреждена в 1719 году) – промышленные компании сами наделялись правомочиями судебной власти по отношению к работникам «по гражданским и фабричным делам», а впоследствии эти правомочия – по отношению не только к работникам, но и к заводчикам – перешли к коллегии. С точки зрения посессионного права, рассмотренного ниже, эту систему, вероятно, можно считать оправданной – подневольные работники фактически переходили в иное правовое пространство, ограниченное рамками промышленного предприятия или промышленного сектора [Ключевский, 1904].

Основатели предприятий в 1721 году были освобождены от нематериальных повинностей – в частности от службы на государство или на город – на определенный срок (до полутора лет) [Костомаров, 1874].

Все эти меры в целом вполне можно назвать способствующими конкуренции, поскольку за счет расширения численности квалифицированной рабочей силы и снижения транзакционных издержек, связанных с началом промышленной деятельности, могут быть существенно снижены входные барьеры на рынки.

В то же время наиболее привычным для современного контекста является направление финансовой поддержки. Задачами политики Петра Великого было как создание национальной промышленности для обеспечения, в первую очередь, армии, так и формирование источника надежных поступлений для государственной казны, и для которого император готов был пойти на вливания из казны.

Говоря о финансовой поддержке промышленности, следует прежде всего сказать о государственных инвестициях в создание казенных предприятий. С них стартовало развитие ряда отраслей – в частности распространились казенные мануфактуры в текстильной, металлургической, оружейной отраслях. Р. Аллен характеризует эту политику следующим образом: «Вместо многостороннего, ориентированного на рынок процесса развития царь Петр Великий (1682–1725) опирался на государственную программу импорта западных технологий. Были учреждены сотни заводов для производства в основном военной продукции <...> модернизационные усилия не

повлияли сильно на структуру экономики, которая оставалась в основном аграрной» [Allen, 2003, p. 17].

Вместе с этим царь небезуспешно проводил политику привлечения частного капитала (наиболее известным примером является металлургическое производство Демидова), однако для этого применялись не всегда сбалансированные меры финансовой поддержки или иные привилегии.

С. Соловьев пишет о политике приватизации: «Но царь имел в виду, заведши фабрики от казны, отдать их частным людям с двоякою целью – освободить казну от издержек и побудить русских людей к мануфактурной деятельности» – и указывает, что Петр Великий осознавал сложность принуждения населения к занятию мануфактурной деятельностью, так что в соответствующем указе Сенату 1712 года для целей приватизации мануфактур предлагались как стимулирующие меры, в частности рассрочка при выкупе предприятий, так и меры принуждения. В том же документе были поставлены и задачи по импортозамещению, в частности отказ от импорта мундиров в течение 5 лет. Через некоторое время, в 1718 году, по мере развития суконного дела, были также введены требования по государственным и частным закупкам, а именно: закупать мундиры для армии на московских предприятиях (впрочем, полностью программу импортозамещения в этой части выполнить при жизни Петра так и не удалось) и обязать «людей боярских» (т. е. слуг) и «посадских нижних» (горожан) носить одежду российского производства [Соловьев, 1879].

В. Ключевский делает примерно такой же вывод о механизме развития частного промышленного предприятия при Петре: «Петр обыкновенно на казенный счет строил надобную новую фабрику или завод и потом на льготных условиях сдавал их, даже навязывал частным предпринимателям» [Ключевский, 1904].

Среди мер финансовой поддержки частных предприятий фигурировали, в частности, безвозвратные ссуды и беспроцентные субсидии. Меры финансовой поддержки распределялись властями произвольно, могли иметь форму государственного заказа де-факто (например, беспроцентная ссуда с правом возвращения ее готовой продукцией суконной мануфактуры Щеголина), обнуления торговых и транспортных налогов (освобождение металлурга Демидова от провозных пошлин), часто они комбинировались с иными привилегиями [Костомаров, 1874].

В числе полномочий Мануфактур-коллегии фигурировал мониторинг состояния промышленных предприятий с предписанием оказания финансовой поддержки в случае необходимости спасения предприятия от банкротства [Ключевский, 1904].

Указанные меры уже сложно назвать проконкурентными, в особенности последнюю из них. Действительно, в этом случае очевидное заметное снижение конкурентных стимулов предприятия, заблаговременно рассчитывающего на государственное «спасение» в случае трудностей. Впрочем, с учетом того, что Мануфактур-коллегия все же проводила мониторинг, можно предположить, что на практике все было не так прямолинейно.

Еще более антиконкурентный характер носили немонетарные привилегии: обычной практикой стало запрещение не только ввоза из-за границы отдельных товарных категорий, конкурировавших с отечественными товарами, но и запрет на производство таких товаров в России иными лицами, кроме получивших на это привилегию. Предполагалось, что предотвращение конкуренции обеспечит достаточные стимулы для создания и развития производства.

Отдельного упоминания заслуживает внешнеторговая политика. В целом следует заметить, что в этой сфере цели промышленной и конкурентной политики, казалось бы, противопоставляются друг другу наиболее остро. Во всяком случае во времена Петра Великого такое представление было довольно распространено с учетом сохранявшейся популярности идей меркантилизма.

Соответственно, император проводил политику протекционизма, направленную на импортозамещение: на импортные промышленные товары, производство которых развивалось также в России, были введены импортные пошлины, причем их ставки возрастали по мере роста производства этих товаров в России и доходили до уровня цены товара, когда российские производители могли вполне удовлетворить внутренний спрос [Ключевский, 1904].

Большой интерес в связи с этим представляет «Таможенный тариф 1724 года». В этом документе обоснование большинства ставок в явном виде связано именно с наличием или отсутствием производства некоторого товара в России, а также с возможностями по развертыванию такого производства:

«На парчи шерстяные, всякие подкладочные, хотя оные и не все в России делается, однакоже чтоб тем, которые здесь делаются, препятствия не было, положить 12½ процента с оценки.

На пуговицы золотые, серебряные, волоченые, обшивные положить 20 процентов для того, что в России не токмо на фабриках, но и в партикулярных домах делают.

На пуговицы шелковые, и гарусные, и шерстяные, и волосяные, и медные всяких рук с оценки 5 процентов для того, что оных здесь фабрики не имеется» [Лебедев, 1937].

Такие меры вполне могут быть отнесены к антиконкурентным: присутствие иностранных конкурентов допускалось лишь при отсутствии российского производства, в остальных случаях укоренившиеся отечественные фирмы (тем более немногочисленные фирмы вследствие ограничения конкуренции) неизбежно получали преимущество.

Важнейшим специальным механизмом решения проблем с обеспечением завода кадрами и иными ресурсами стало создание с 1721 году посессионного права. Оно подразумевало приписку части государственных крестьян к частным мануфактурам, то есть передачу крепостных в условное владение заводчикам, целыми населенными пунктами. Это частично позволяло решить проблему дефицита рабочей силы в условиях отсутствия мобильности населения из-за крепостного права. Более того, с 1722 года заводчики имели право не выдавать беглых крестьян, работающих на принадлежащих им предприятиях, что для периода крепостного права было очень болезненным вопросом.

Подводя итоги промышленной политики Петра, уместно вновь сослаться на В. Ключевского, выделившего основные результаты и факторы неудач. Среди последних отмечают:

- сочетание «принудительности предприятия с монопольностью производства», приводящее к «казенно-парниковому воспитанию промышленности», то есть формирование искаженных стимулов у предпринимателей, порой не по своей воле вовлеченных в некоторое производство и при этом получающих эффект за счет административно сформированной ренты монополиста, а не за счет повышения конкурентоспособности производства;
- вытекающая из предыдущего пункта необходимость перманентного правительственного вмешательства, сводящегося к «мелочной регламентации» и «придирчивому надзору», что также дестимулирует частный капитал участвовать в деловых предприятиях;
- «запуганность капиталов» дворян угрозой экспроприации, приводящая к бегству капиталов в западноевропейские банки [Ключевский, 1904].

Тем не менее, при Петре было создано свыше 200 промышленных предприятий во многих отраслях промышленности [Иванов и др., 1999, с. 30]. Особых успехов достиг горно-металлургический и оружейный комплекс, в основном обеспечивавший русскую армию вооружением.

Промышленная политика Петра Великого представляет собой один из «полюсов» дискретных структурных альтернатив промышленной политики – дирижистский полюс, идеи которого до сих пор находят широкое отражение и в позициях экспертов, и в фактической промышленной политике России. В составе мер этой политики:

- создание и развитие государственных предприятий, являющихся основной промышленной структуры экономики;
- снижение стимулов для добровольного участия частного бизнеса в промышленной деятельности вследствие активного интервенционизма правительства во все сферы экономики, даже при декларируемой поддержке частной инициативы;
- содействие формированию крупных предприятий, невзирая на их доминирующее положение на рынке или даже со специальной поддержкой этого положения;
- ведение протекционистской внешнеторговой политики.

Все указанные меры носят антиконкурентный характер. Безусловно, нельзя утверждать, что при Петре в России безраздельно царили монополии – ведь, к примеру, и в текстильной промышленности, и в горно-металлургическом комплексе действовали различные, даже многочисленные предприятия. Тем не менее, развитие конкуренции не было базой для промышленной политики.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что такой подход, по крайней мере в краткосрочном периоде, может принести положительные результаты в смысле повышения объемов и расширения номенклатуры производства, а также частичного импортозамещения, однако осознаваемые руководством страны задачи формирования устойчивой рыночной экономики, не требующей перманентного государственного вмешательства в длительном периоде, таким образом выполнить довольно сложно.

3 Промышленная политика Екатерины Великой: сдвиг к либерализму

Следующий важный период промышленной политики можно выделить во второй половине XVIII века, в период правления Екатерины Великой. Несмотря на декларативное продолжение традиций Петра I, Екатерина зачастую демонстрировала противоположные подходы к промышленной политике, что можно связать и с изменением идеологического и политического контекста.

В год восшествия императрицы на престол, в 1762 году, были приняты основополагающие документы новой экономической программы. Еще при правлении прежнего императора, мужа Екатерины II – Петра III – в марте 1762 г. был подписан указ о ликвидации трех крупных торгово-промышленных монополий, образованных в 1750-х годах и подчинивших себе торговлю с восточными странами. В этом указе содержалась позиция о том, что нецелесообразно сокращать коммерцию, но надо обеспечить возможность всеобщего участия в ней. В указе императрицы от 31 июля 1762 г. положения этого указа были уточнены и дополнены. В этом последнем документе отменялся ряд исключительных внешнеторговых льгот в различных отраслях, ограничивался круг находящихся под государственным контролем секторов экономики, отменялся также ряд внутренних монопольных привилегий (например, вводился запрет на представление исключительных монопольных прав на вылов рыбы в каком-либо районе). Правда, одновременно с этим сохранялись или вводились отдельные новые запреты – например, запрет на экспорт льняной пряжи или требование использовать российские ткани отдельным предприятиям [Ковальчук, 2013].

В августе 1762 г. Екатерина закрепляет свободу открытия новых горно-металлургических предприятий, без требования обширного массива разрешительной документации, которая требовалась ранее.

Таким образом, первые указы императрицы носили проконкурентный характер, в том числе содержали в явном виде ряд антимонопольных мер и мер по снижению входных барьеров, и эти шаги позиционировались как меры по развитию промышленности и торговли.

Также в указе августа 1762 г. было отменено право на покупку крепостных крестьян к фабрикам и заводам, что, впрочем, не отменяло возможности приписки государственных крестьян к государственным предприятиям и частным предприятиям, выполнявшим государственные заказы. Напротив, эта практика развивалась: если в 1765 году, в начале правления Екатерины II, было «лишь» 142 572 мужчин, приписанных к

заводам, то в 1795 – к окончанию ее правления – уже 312 218 мужчин [Иванов и др., 1999, с. 34].

Одна из важнейших проблем промышленности, имеющих непосредственное отношение к развитию конкуренции, сохранялась: в России не формировался полноценный конкурентный рынок труда. Как отмечает С. Соловьев, отсутствие единого рынка труда негативно сказывалось и на качестве вольнонаемной рабочей силы. С одной стороны, вольнонаемные работники должны обладать более сильными стимулами к качественному труду. Но на практике вольнонаемных работников в середине XVIII века было мало, зачастую они были ненадежными и неквалифицированными, однако выбора у предпринимателей-работодателей не было [Соловьев, 1879]. Отсутствие конкуренции на рынке труда, таким образом, ограничивало кадровые ресурсы как в количественном, так и в качественном выражении, а следовательно, и промышленный рост. Тем не менее постепенно численность вольнонаемных рабочих увеличивалась, по мере того как крестьяне (как помещичьи, так и государственные) и помещики осознавали выгодность работ на промыслах, и отход крестьян на заработки на промышленных предприятиях становился все более распространенной практикой.

В 1775 году Екатерина принимает следующий шаг в сфере промышленной и одновременно конкурентной политики: специальным манифестом объявляется свобода заведения предприятий во всех отраслях промышленности, без разрешений и регистрации [Павленко, 2004]. Кроме этого, были отменены сборы с мелких промышленных предприятий, а в 1784 году был издан указ о поощрении местной легкой промышленности [Боханов, Горинов, 2001]. Все это вновь существенно снижает входные барьеры на российских рынках для внутренних производителей и укладывается в проконкурентную логику промышленной политики.

К 1800 году в России насчитывалось уже около 2000 предприятий, причем 48% работников на них были вольнонаемными [Иванов и др., 1999, с. 38].

В то же время Екатерина продолжает внешнеторговую политику в духе протекционизма. Таможенный тариф 1757 года предписывал импортные пошлины на уровне 40–100%, что было, во всяком случае, не ниже пошлин петровских времен, а в соответствии с тарифом 1767 года импорт товаров, в широких масштабах производившихся в России, и вовсе был запрещен. На ряд товарных категорий были установлены пошлины на уровне 100–200%, хотя импортные тарифы на сырье для российских предприятий поддерживались на льготном уровне [Мотревич, 2003].

Таким образом, Екатерина II проводила в жизнь более сбалансированное сочетание конкурентной и промышленной политики по сравнению с Петром I. Снижение входных

барьеров на рынки, смягчение государственного интервенционизма, отказ от ряда искусственно созданных государством монополий демонстрировали проконкурентный вектор политики и в то же время способствовали (по крайней мере, не препятствовали) росту промышленного производства и увеличению числа промышленных предприятий, особенно в легкой промышленности, хотя и металлургия добилась существенных успехов, так что Россия к началу XIX в. стала крупным экспортером металла (чугуна), хотя на рубеже веков она столкнулась с сильной конкуренцией со стороны британской промышленности. Позитивные результаты можно связать с либеральной политикой Екатерины II, хотя есть и другие взгляды: например, О. Крисп указывает на то, что ключевым двигателем развития российской экономики XVIII в. было, во-первых, получение доступа к морям и развитие инфраструктуры, во-вторых, стимул развитию образования и новых форм организации производства, который придали именно реформы Петра I, невзирая на сомнения в эффективности созданных непосредственно в его время промышленных предприятий [Crisp, 1976].

Мы полагаем, что развитие промышленности стало результатом сочетания того и другого: развитие отраслей на рыночной основе (в частности, легкой промышленности) было бы сильно затруднено как без заимствования технологий, знаний и форм организации производства, продвинутого реформами Петра I, так и без смягчения регуляторных ограничений, осуществленных впоследствии Екатериной II.

4 Промышленная политика первой половины XIX в. на примере кейсов металлургии и текстильной промышленности

Рассматривая институциональную среду развития российской промышленности первой половины XIX в., необходимо отметить дуализм тяжелой (в первую очередь металлургической) и легкой (прежде всего текстильной) промышленности, которые развивались разными путями, и в указанный период это расхождение траекторий стало особенно заметным.

Сосредоточенные на Урале металлургические предприятия в значительной мере сохранили традиционную, установившуюся еще при Петре I организацию производства, базирующуюся на посессионном праве.

В первой половине XIX в. российская металлургия не показывала высоких результатов. Выплавка чугуна в России за 1800–1860 годы увеличилась в 1,7 раза, со 195 тыс. т до 290 тыс. т [Иванов и др., 1999, с. 39]. В то же время, для сравнения, в Британии с 1796 по 1850 год произошел рост выплавки более чем в 20 раз, со 109 тыс. т до 2249 тыс. т [Niveau, Crozet, 2010, p. 33]. Цена российского чугуна с 1825 по 1850 годы оставалась неизменной, в то время как цена чугуна в Западной Европе за тот же период снизилась на 20%, а в Великобритании – на 60%. В результате Россия закономерно оказалась в значительной мере вытесненной с внешних рынков металла [Иванов и др., 1999, с. 39].

Причины такого провала могут быть найдены в организации отрасли и в дизайне промышленной политики государства по отношению к металлургии, как справедливо отмечает Р. Тарасов, выделяя при этом два ключевых проблемных фактора. Во-первых, это отсутствие конкурентных стимулов в отрасли, защищенной от зарубежных конкурентов внешнеторговыми барьерами, а на внутреннем действовавших в условиях высокой рыночной концентрации и высоких входных барьеров (что свойственно тяжелой промышленности). Во-вторых, это сохранение крепостного труда на базе посессионной системы, обеспечивающей дешевую рабочую силу, которая в определенный момент способствует конкурентоспособности отечественного производства, но впоследствии служит фактором сдерживания технического развития [Тарасов, 2012]. Более того, даже освобождение от лишней рабочей силы путем отказа от приписанных крепостных было невозможным, и лишь в 1840 году такая возможность появилась (и то с необходимостью существенных денежных выплат) [Crisp, 1976].

В производстве сукна ситуация развивалась иначе. Если российская металлургия позволяла вполне обеспечивать внутренние потребности государства, то суконная промышленность России, несмотря на достаточно быстрое развитие, так и не могла вполне устойчиво обеспечить внутренний спрос к началу XIX в., что вызывало особую тревогу у властей в связи с Наполеоновскими войнами [Арсентьев, 2014]. В конце XVIII – начале XIX вв. для решения этой проблемы был установлен запрет на свободную продажу сукон, необходимых для армии, а также был введен статус обязанных фабрик, не имевших права продавать сукна на рынке, а имевших право снабжать только государство. Таким образом, на тот момент можно было говорить о проведении вертикальной промышленной политики (в отношении отдельных предприятий и отдельных товаров, заранее выбранных государством) административными методами.

Но в 1810 году ситуация меняется: появляются элементы горизонтальной промышленной политики и экономического стимулирования. Александр I издает манифест, разрешающий торговлю сукнами всех видов всем предприятиям; в том же году были приняты детализированные правила взаимоотношений государственных закупщиков с поставщиками, снимавшие ряд ранее существовавших неопределенностей, а также предоставлявшие поставщикам права на долгосрочную беспроцентную ссуду, аванс из казны в размере от трети до половины оплаты и вводившие надбавку к цене для добровольных поставщиков (не относящихся к числу обязанных фабрик). Важно, что, как указывает В. Арсентьев, «были разработаны общие условия для всех желающих получить ссуду» [Арсентьев, 2014, с. 12], что еще раз подчеркивает горизонтальный характер этой промышленной политики.

В результате предложение сукна существенно выросло, уже в 1816 году были устранены обязанные фабрики, а в 1822 году была наконец достигнута обеспеченность госзаказа собственной продукцией, так что пришлось ограничивать круг участников госзаказа, и отрасль все в большей степени стала работать на свободном рынке.

Пример суконной отрасли свидетельствует, что горизонтальная промышленная политика, ориентированная на поощрение любого участника рынка и не связанная с покровительством (или наоборот с повышенными требованиями) в адрес отдельных предприятий может позволить решить поставленные задачи развития отрасли.

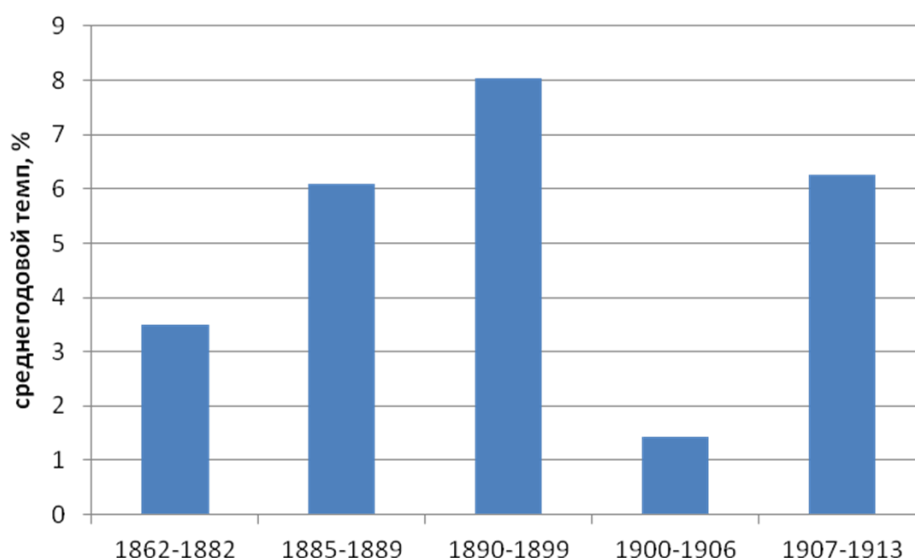
Вместе с этим приходится признать, что внешнеторговая защита сохранялась и здесь. Был даже введен запрет на поставку отдельных видов сукон, но лишь тогда, когда госзаказ был вполне обеспечен отечественными производителями [Арсентьев, 2014, с. 13].

5 Промышленная политика периода Промышленной революции второй половины XIX и начала XX вв.

Относительно высокие результаты в сфере экономического роста, которые Россия время от времени показывала в период второй половины XIX и начала XX веков, служат поводом для дискуссий экономистов.

В 1862–1882 годах российская экономика показывала умеренные темпы роста промышленного производства: около 3,5% в год, что позволило удвоить выпуск промышленной продукции за данный период. Но впоследствии, в 1885–1913 годах, среднегодовой темп роста промышленного производства возрос до 5,7%, хотя в течение периода результаты были неравномерными (Рисунок 1).

Спор ведется относительно роли государства, проведенных им реформ и промышленной политики в обеспечении темпов экономического роста, особенно в конце XIX в. Этот спор важен и в контексте рассматриваемых нами альтернатив промышленной политики и ее сочетания с конкурентной, ведь речь де-факто идет о признании эффективности активного дирижизма и опоры на государственно-монополистический капитализм в России конца XIX в. – идеи, вокруг которой ведется дискуссия и сегодня.



Источник – [Gershenkron, 1947; 1962]

Рисунок 1 – Среднегодовые темпы роста промышленного производства в Российской империи

Одним из наиболее авторитетных историко-экономических источников по этому вопросу являются работы А. Гершенкрона [Gershenkron, 1947; 1962]. В центре подхода А. Гершенкрона к объяснению высоких темпов догоняющего развития ряда европейских стран (Италии, Германии, России) в конце XIX – начале XX вв. находится концепция

замещающих факторов. Если в стране отсутствуют какие-либо условия для экономического развития, то их место могут занять иные факторы, интенсивное использование которых под влиянием целенаправленной государственной политики позволяет отстающей экономике наверстать упущенное.

А. Гершенкрон делает акцент на трех направлениях государственной политики: реформе прав собственности (в контексте отмены крепостного права и вытекающей из нее аграрной реформы), использовании инструментов монетарной и фискальной политики для обеспечения инвестиционного климата и непосредственной экономической активности государства. Предполагалось, что в условиях недостатка рынка рабочей силы (особенно квалифицированной) и в условиях нехватки собственного частного капитала аграрная реформа позволит создать достаточное предложение на рынке труда, устойчивая монетарная и фискальная политика привлекут иностранные инвестиции, и капитал также будет дополнительно обеспечен государственными инвестициями.

Если временно оставить за скобками аграрную реформу 1861 года, о неоднозначных и отложенных эффектах которой упомянем позже, то следует сконцентрировать внимание, по Гершенкрону, на следующих направлениях промышленной политики (напомним, что в данном подразделе мы понимаем под промышленной политикой все направления и инструменты государственной политики, направленные на развитие промышленности):

- обеспечение устойчивого курса национальной валюты путем введения золотого стандарта в рамках реформы С. Витте в 1897 году и поддержка сбалансированности бюджета;
- высокий внешнеторговый тариф, введенный по инициативе министра финансов И. Вышнеградского в 1891 году;
- прямое участие государства в хозяйственной деятельности, в особенности за счет поддержки железнодорожного строительства [Gershenkron, 1947; 1962].

Первое направление, связанное с обеспечением макроэкономической стабильности, не имеет явной проконкурентной или антиконкурентной окраски. Оно призвано стимулировать приток иностранных инвестиций для преодоления дефицита капитала (и этот приток действительно усилился в 6 раз за 1890–1900 годы [Gershenkron, 1947], хотя его причины также небесспорны).

Высокий внешнеторговый тариф в качестве меры промышленной политики, стимулирующей как развитие производств «внутреннего происхождения», так и приток иностранных инвестиций от зарубежных предприятий, локализирующих производство для преодоления тарифов на границе, можно квалифицировать как антиконкурентную меру.

В связи с этим вновь возникает вопрос о целесообразности применения заградительных пошлин как инструмента промышленной политики. Как уже говорилось ранее, в XVIII и начале XIX веков промышленная политика сохраняла отпечаток традиции меркантилизма и в той или иной степени включала протекционизм. Но в середине XIX века этот подход был поставлен в России под сомнение. А. Сорокин выделяет в течение XIX века три периода внешнеторговой политики [Сорокин, 2009].

Интервал между 1822–1849 годов описывается как протекционистский – впрочем, как мы указывали, фактически это продолжение предшествующей политики.

Период с 1850 по 1876 год квалифицируется как умеренно-протекционистский, но по сравнению с другими годами его можно назвать даже фритрейдерским. В 1851 и 1857 годах был введен новый тариф, в котором ставки импортных пошлин были резко снижены, а также были исключены почти все запреты на ввоз товаров. В том числе был отменен запрет на ввоз чугуна и железа, который, вероятно, играл, как мы уже говорили, существенную роль в стагнации развития российской металлургии из-за снижения конкурентных стимулов. Одной из мотиваций изменений тарифа была фискальная мотивация: смягчение внешнеторгового режима должно было способствовать отказу от контрабанды и помочь пополнению бюджета, находившегося в сложной ситуации после Крымской войны. Но вместе с этим присутствовала и другая мотивация, в явном виде сформулированная министром финансов России П. Броком: было заявлено о «стремлении Правительства привить отечественному бизнесу конкурентные навыки» [Сорокин, 2009, с. 86]. Таким образом, в середине XIX века либеральная внешнеторговая политика обосновывалась как раз синтезом идей промышленной политики и конкурентной политики.

Ухудшение сальдо внешней торговли в 1870-х годах и фискальные соображения заставили власти вновь пересмотреть политику: в 1877 году, в том числе под влиянием промышленного лобби, был принят новый тариф, существенно повысивший ставки импортных пошлин, так что в этом контексте промышленная политика вновь вошла в противоречие с развитием конкуренции.

Впрочем, даже идеологи реформы старались уйти от этого противоречия, признавая важность сохранения конкуренции. Как указывает А. Сорокин, одной из ключевых фигур реформы по повышению тарифов был Д. Менделеев, который, хотя и выступал за политику протекционизма, делал две важные оговорки. Во-первых, протекционистские меры должны быть направлены на развитие тех отраслей, у которых в России есть естественные предпосылки для развития, во-вторых, политика

протекционизма должна содействовать усилению конкурентных начал в отрасли в стране, а не их уничтожению [Сорокин, 2009, с. 90].

На первый взгляд, в период высокого внешнеторгового тарифа темпы роста российской промышленности действительно повысились (Рисунок 1). Однако эффективность такой политики можно поставить под сомнение. И сам А. Гершенкрон отводил высокому тарифу второстепенную роль в рамках промышленной политики [Gershenkron, 1947, p. 148].

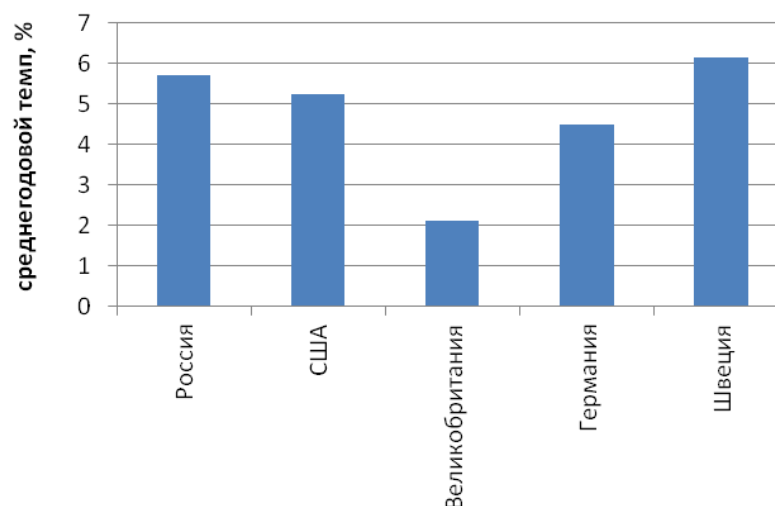
Во-первых, если сравнивать показатели тарифной защиты и темпы экономического роста в этот период времени, то можно заметить, что российская экономика с ее крайне высоким тарифом (в 1890-е годы он составлял 33% [Gershenkron, 1947, p. 147], а впоследствии повысился еще более чем вдвое) и достаточно низкой базой показывала не самые лучшие результаты относительно других стран (Таблица 1, Рисунок 2).

Таблица 1 – Средние уровни импортного тарифа на промышленную продукцию, %

	1875	1913
Россия	15-20	84
Германия	4-6	13
Великобритания	0	0
Франция	12-15	20
Швеция	3-5	20
США	40-50	44
Япония	5	30

Источник – [Chang, 2010, p. 98]

Во-вторых, и это, вероятно, наиболее серьезный аргумент, дискутирующий с позициями А. Гершенкрона, П. Грегори [Gregory, 1991] указывает на то, что фактически внешнеторговая политика в конце XIX в. имела в основном фискальные цели, а не цели развития промышленности, так что, например, пошлины на сырье для российских предприятий также были оставлены высокими. При этом, как указывает П. Грегори, отсутствуют убедительные свидетельства того, что какую-либо из отраслей в этот период удалось существенно поддержать за счет высокого тарифа или же обеспечить приток иностранных инвестиций при высоком тарифе для целей локализации.



Источник – [Gershenkron, 1947]

Рисунок 2 – Среднегодовые темпы роста промышленного производства в Российской империи и странах сопоставления, 1885–1913

П. Грегори указывает на иную антиконкурентную особенность российской внешнеторговой политики: он отмечает, что российским бюрократам «не удалось стимулировать конкуренцию из-за выдачи лицензий единичным компаниям, вместо того чтобы лицензировать многочисленные компании для развития конкуренции» [Gregory, 1991, р. 25], а также что иностранные инвесторы заботились в первую очередь не высотой тарифного барьера, а тем, будет ли им обеспечена возможность перенести этот тариф на потребителя за счет монопольных преимуществ на соответствующем российском рынке.

В-третьих, не следует забывать и о социальном аспекте проводимой политики. Как справедливо отмечает и сам А. Гершенкрон, «высокий тариф на потребительские товары стал тяжелым бременем для бюджетов домохозяйств, и городских, и сельских» [Gregory, 1991, р. 150]. Также он приводит данные, подтверждающие, что существенного повышения реальных доходов у широких масс населения не происходило, хотя и оговаривается, что без этого высокие темпы промышленного роста были бы невозможны.

Даже если согласиться с этим последним доводом, приходится признать, что в долгосрочном периоде такой промышленный рост нельзя назвать устойчивым из-за высоких социально-политических рисков, что подтверждается и примером России, где произошло существенное замедление в 1900-х годах, связанное не только с внешнеэкономическими и внешнеполитическими проблемами, но и с революцией 1905 г. в стране.

Роль прямого участия государства в хозяйственной деятельности также оценивается по-разному. А. Гершенкрон отмечает, что ключевым направлением

индустриализации стало строительство железных дорог при поддержке из государственного бюджета, которое в свою очередь дало стимул металлургии и машиностроению, а впоследствии существенно упростило торговлю. При этом механизмами стимулирования были размещение государственных заказов у внутренних производителей, часто по завышенным ценам и на долгосрочный период, и выплаты прямых субсидий предприятиям машиностроения и металлообработки. Оба этих направления также не соответствуют целям конкурентной политики.

Вместе с тем П. Грегори обнаружил серьезные поводы для критики и здесь. Он указал, что в государственном бюджете России рассматриваемого периода (конец XIX и начало XX веков) субсидии предприятиям практически отсутствовали. Были только гарантии по займам, связанным со строительством железных дорог, а также минимальные расходы на оборонный заказ и порты. Среди государственных предприятий этого периода, которые могли бы служить «передаточным звеном» для субсидий де-факто существенную роль в индустриализации можно приписать только государственным железным дорогам. О. Крисп также признает важнейшую роль железных дорог в индустриализации [Crisp, 1976]. Однако П. Грегори не считает очевидным, что в России государство применяло какие-то особенные стимулирующие механизмы, отличающиеся от того, что происходило в других странах.

Таким образом, при рассмотрении промышленной политики России конца XIX века можно сделать вывод, что при относительно высоких среднегодовых темпах роста ряд мер государственной политики можно квалифицировать как антиконкурентные, а именно высокие импортные пошлины и искусственные монополистические преимущества для отдельных иностранных поставщиков, а также ограничения и искажения при размещении заказов на строительство государственных железных дорог.

В то же время внешнеторговые тарифы, вероятно, не были частью целенаправленной промышленной политики, международный и российский опыт не подтверждают их однозначного позитивного влияния на экономический рост в этот период, а негативное влияние низкой конкуренции и, следовательно, высоких цен на благосостояние населения стало фактором социальной напряженности, приведшей в итоге к ряду политических потрясений, воспрепятствовавших экономическому росту в кратко- и среднесрочном периоде. То же самое в части социального аспекта можно сказать и о завышенных расходах государственных железных дорог, которые в конечном счете так или иначе также ложатся бременем на потребителя; финансирование казенных железных дорог производилось как за счет средств зарубежных займов, так и за счет средств государственного бюджета [Иванов и др., 1999, с. 49].

В контексте развития конкуренции необходимо сказать также о большой роли, которую играли в российской экономике конца XIX – начале XX веков крупные промышленные объединения предприятий тяжелой промышленности – в частности, «Союз рельсовых фабрикантов», «Продамет», «Продвагон», «Продуголь» и другие. Наличие таких объединений свидетельствует не только о высокой концентрации промышленности, но и о тенденции к координации продавцов на рынках. Еще в середине XIX века в России был введен запрет на деятельность картелей, однако действенность механизмов принуждения вызывает серьезные сомнения. Характерный случай рассмотрен в книге А. Крылова, занимавшегося закупкой металла для кораблестроения и столкнувшегося с предложением со стороны синдиката «Продамет» [Крылов, 1979] – с одной стороны, он указывает на наличие элементов антимонопольного законодательства, препятствующего сговору, с другой стороны картельное ценообразование описано там как ординарная практика. Многие крупные синдикаты, несмотря на некоторую сомнительность своего правового положения, просуществовали до 1917–1918 годов.

Это еще раз демонстрирует, что хотя развитие ряда отраслей промышленности сопровождалось явными монопольными тенденциями, интенсивные меры по поддержке конкуренции не входили в арсенал государственной политики конца XIX – начала XX веков. Ослабление конкуренции, очевидно, не считалось помехой для развития промышленности и не могло служить основой для пересмотра промышленной политики в проконкурентном направлении.

6 Проконкурентные элементы промышленной политики Советского Союза

Командная экономика СССР не предполагала широкого распространения рыночного механизма координации экономических отношений. Можно считать в общем справедливым, но несколько категоричным заключение А. Кинева: «С 1917 года по 1991 год централизованное плановое управление экономикой РСФСР не предполагало наличие конкуренции» [Кинев, 2012, с. 160]. Действительно, как правило, существовали запретительно высокие входные барьеры на рынки промышленной продукции, а координация деятельности предприятий не оставляла ни возможностей, ни стимулов для реализации конкурентных стратегий действующими участниками. Тем не менее в ряде случаев в рамках промышленной политики СССР (или ранее – РСФСР) вполне могли и поддерживаться элементы конкуренции.

Первым элементом можно считать введение новой экономической политики (нэпа) в 1921 году, предусматривавшей функционирование мелких и средних частных промышленных предприятий, что открывало возможности для рыночной конкуренции в ряде отраслей. Один из интересных примеров интенсивной конкуренции государства и частного бизнеса – правда, не в промышленности, а в сельскохозяйственной сфере – рассмотрен С. Виноградовым [Виноградов, 20153]. Речь идет об успешном соперничестве частных заготовителей с государственными закупщиками на рынке зерна в Поволжье в 1925 году, так что до 1926 года наблюдалась тенденция к увеличению доли частных предпринимателей, в некоторых регионах частники опередили местные государственные предприятия по отгрузкам зерна. Назначение свободных цен – более высоких, чем государственные – обеспечило им преимущество. Предприниматели пользовались при этом кредитами Государственного банка. Эта тенденция вызвала серьезное беспокойство государственных органов, были предприняты, в первую очередь, ограничительные меры по отношению к частным предпринимателям, но наряду с этим последовали и меры по оптимизации системы государственных закупок, в частности по настройке системы логистики.

Таким образом, создание условий для конкуренции за счет ослабления регулирования и вызванное этим – пусть и не целенаправленно – усиление конкурентной борьбы в какой-то степени содействовало совершенствованию государственных предприятий.

После завершения нэпа в конце 1920-х годов на длительный период важнейшим законным механизмом конкуренции стало социалистическое соревнование, то есть де-

факто воспроизведение конкурентных стимулов в иерархической системе для решения проблемы принципала агента – хорошо известное в институциональной экономике решение.

Как отмечает В. Горбачева, сопоставляя рыночную конкуренцию и социалистическое соревнование, официальные интерпретации противопоставляли эти два процесса с точки зрения целей и результатов [Горбачева, 2008]. В частности, целью соцсоревнования было провозглашено повышение выпуска, целью конкуренции – рост прибыли, считалось, что соцсоревнование по определению созидательно, а конкуренция – разрушительна.

Внедрение социалистического соревнования широко развернулось в 1930-х годах, с возникновением стахановского движения, и сохраняет свое важнейшее место в составе стимулов социалистической системы в последующие десятилетия. В. Горбачева характеризует итоги этой эволюции следующим образом: «В 1970–1980-е годы соревнование стало рассматриваться как базисное в структуре производственных отношений и всего хозяйственного механизма, хотя реальная состязательность в трудовых отношениях развивалась слабо» [Горбачева, 2008, с. 147].

Распространение соцсоревнования можно квалифицировать как один из важных проконкурентных инструментов промышленной политики СССР, позволяющий задействовать дополнительные резервы повышения производительности труда. Вместе с этим у него было и два существенных недостатка. Во-первых, в отличие от рыночной конкуренции, цели соцсоревнования определялись в конечном счете не рынком, а планировщиком, что ставит под вопрос их соответствие задаче максимизации общественного благосостояния. Во-вторых, мониторинг результатов соцсоревнования также осуществляется не рынком, а контролирующими органами, что в конечном счете не избавляет иерархическую систему от агентской проблемы, как это сделал бы переход к рыночной конкуренции.

Элементом проконкурентной промышленной политики в СССР в послевоенный период можно считать попытку децентрализации системы управления экономикой в конце 1950-х годов за счет передачи части управленческих полномочий региональным советам народных хозяйств (совнархозам). Для совнархозов был фактически создан сильный конкурентный стимул: возможность самостоятельно использовать в рамках региона так называемые внеплановые капиталовложения за счет нецентрализованных средств, то есть финансовых источников, сформированных у предприятий. Как подчеркивает описывающая эту систему Т. Щербакова, после создания совнархозов, в 1957–1959 годах, был существенно перевыполнен план по прибыли (который ранее

недовыполнялся) и одновременно намного возросли внеплановые капиталовложения (более чем в 1,5 раза в 1958 году), в том числе в развитие потребительского сектора [Щербакова, 2013]. Но формирование дополнительных финансовых источников требовало опередить другие регионы с точки зрения экономической привлекательности, что не всегда могло встретить понимание центральных властей. Основываясь на работе Т. Щербаковой, можно обобщить эту ситуацию следующим образом: «Несмотря на все ограничения, во власти совнархозов было ускорить темпы экономического развития регионов, обеспечив привлечение инвестиций и их эффективное использование. <...> Одним из ключевых недостатков территориальной системы управления традиционно называется стремление совнархозов перераспределить выделяемые капиталовложения в пользу своего региона.<...> Традиционно это трактуется как местничество – проявление регионального эгоизма, наносящего ущерб общенациональным интересам» [Щербакова, 2013, с. 90–93]. В конечном итоге, несмотря на некоторое повышение общенациональных показателей промышленного роста в конце 1950-х годов, реформа была свернута, в частности из-за затруднения «координации деятельности однородных и смежных предприятий, расположенных в различных регионах» [Иванов и др., 1999, с. 89], что можно интерпретировать как чрезмерное развитие механизмов конкуренции (а не кооперации), входящее в противоречие с основами командной экономики.

Проконкурентные элементы можно усмотреть и в реформе А. Косыгина, расширившей самостоятельность предприятий, в том числе по распоряжению имеющимися средствами, и создавшей, таким образом, стимулы к повышению индивидуальных экономических показателей предприятия. Однако сохранение отраслевого механизма управления промышленностью, подразумевающее достаточно жесткую производственную координацию в рамках отдельных отраслей и рынков, не позволяет развить собственно состязательность между агентами, выполняющими одинаковые задачи, что не позволяет говорить о подлинной конкуренции.

Таким образом, в рамках советской промышленной политики возникали проконкурентные элементы, которые сильно сдерживались особенностями хозяйственной системы в целом.

Заключение

Проведенный экономико-исторический анализ политики российских (советских) властей в течение нескольких столетий свидетельствует о том, что, несмотря на распространенный стереотип о селективном и зачастую антиконкурентном характере промышленной политики в России, здесь можно найти и ряд небезуспешных мер промышленной политики проконкурентного характера.

В этом ряду следует, в частности, перечислить:

- меры Петра I по кадровой поддержке отраслей экономики за счет привлечения иностранных и обучения собственных мастеров, а также по пропаганде промышленной деятельности среди различных групп населения;
- политику Екатерины II по отказу от системы государственных торговых и промышленных монополий и снижению входных барьеров на рынки;
- горизонтальную промышленную политику Александра I при развитии суконной отрасли в начале XIX в.;
- либерализацию внешнеторговой политики Александра II, проводимую, в том числе, для целей развития конкуренции в стране.

В то же время ряд антиконкурентных мер промышленной политики, предпринятых в конце XIX и начале XX вв. и выразившихся в монополизации многих отраслей российской промышленности, хотя и содействовал форсированной индустриализации этого периода, но внес вклад в усиление социально-политической напряженности, расшатавшей Российскую империю.

В советское время, несмотря на отрицание рыночной конкуренции как таковой, в рамках промышленной политики также производились попытки активировать конкурентные стимулы, однако особенности экономической системы в целом не позволили этим мерам стать успешными в длительном периоде.

Безусловно, приведенных исторических примеров недостаточно для утверждения о безоговорочном приоритете проконкурентных мер промышленной политики над антиконкурентными в терминах экономического роста, но во всяком случае даже этот набор при его дальнейшей разработке может служить источником полезных подходов к промышленной политике.

Не менее важно иметь в виду социально-экономический аспект проводимой политики: как показывает опыт конца XIX и начала XX веков, антиконкурентная промышленная политика может иметь серьезные неблагоприятные социальные последствия. Задачи социально-экономической устойчиво^{сть} в таких случаях иногда

приносятся в жертву краткосрочному экономическому росту. Тогда – несмотря на «быстрые победы» по темпам роста и обогащению определенных групп специальных интересов – могут возникать серьезные риски подрыва основ социального контракта общества, бизнеса и власти, способного вылиться в опасные потрясения для устойчивого долгосрочного роста. Поэтому промышленная политика должна решать задачи структурных преобразований с учетом благосостояния потребителей, которое сильно зависит от состояния конкуренции.

Список использованных источников

- 1 Арсентьев В. (2014). Суконная промышленность в контексте промышленной политики России в первой половине XIX века // Экономическая история. № 3 (26). С. 8–15.
- 2 Боханов А., Горинов М. (2001). История России с древнейших времен до конца XX века. – М.: АСТ.
- 3 Виноградов С. (2015). Развитие зернового рынка в годы новой экономической политики: проблемы регулирования и конкуренции (на материалах Поволжья) // Каспийский регион: политика, экономика, культура. № 2 (43). С. 24–30.
- 4 Горбачева В. (2008). Экономические формы состязательности: рыночная конкуренция и социалистическое соревнование // Вестник Санкт-Петербургского университета Сер. 5. № 2. С. 145–149.
- 5 Иванов Б., Карев В., Куksина Е. и др. (1999). История Отечества с древнейших времен до наших дней. – М.: Большая российская энциклопедия.
- 6 Кинев А. (2012). Картель – тайная монополия. – М.: ФАС России.
- 7 Ключевский В. (1904). Курс русской истории // <http://www.magister.msk.ru/library/history/history1.htm>
- 8 Ковальчук А. (2013). Об экономической свободе, северных морских промыслах и архангелогородском губернаторе Е.А. Головцыне (1760-1770-е гг.) / Е. Швейковская (ред.) Образы аграрной России IX–XVIII вв. – М.: Индрик. С. 230–255.
- 9 Костомаров Н. (1874). Русская история в жизнеописаниях ее главнейших деятелей // <http://www.spsl.nsc.ru/history/kostom/kostlec.htm>
- 10 Крылов А. (1979). Мои воспоминания. 7-е изд. – Ленинград: Судостроение.
- 11 Лебедев В. (1937). Таможенный тариф 1724 года. – М.: Гос.соц.-эк.изд-во.
- 12 Мотревич В. (2003). Екатерина Вторая и «экономический либерализм» // Бизнес, менеджмент и право. № 3. С. 110–112.
- 13 Павленко Н. (ред.) (2004). История России с древнейших времен до 1861 года – М.: Высшая школа.
- 14 Соловьев С. (1879). История России с древнейших времен. – СПб.: Товарищество «Собственная польза» // <http://www.runivers.ru/lib/book4544/>

- 15 Сорокин А. (2009). Протекционизм и промышленное развитие России в XIX веке // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. № 4. С. 83–93.
- 16 Тарасов Р. (2012). Состояние металлургической промышленности России середины XIX века: политико-экономические аспекты // В мире научных открытий. № 11.4 (35). С. 80–101.
- 17 Щербакова Т. (2013). Совнархозы: правовое положение, экономический потенциал, результаты деятельности // Экономическая история. № 2 (21). С. 86–95.
- 18 Allen R. (2003). *Farm to Factory: A Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution*. – Princeton University Press.
- 19 Chang H.-J. (2010). *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 DC: The World Bank.
- 20 Crisp O. (1976). *Studies in the Russian Economy before 1914* – Springer.
- 21 Gershenkron A. (1947). The Rate of Growth in Russia: The Rate of Industrial Growth in Russia, Since 1885 // *The Journal of Economic History*. Vol. 7. Supplement: Economic Growth: A Symposium. P. 144–174.
- 22 Gershenkron A. (1962). *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays*. – Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- 23 Gregory P. (1991). The role of the state in promoting economic development: the Russian case and its general implications / Sylla R., Toniolo G. (eds.). *Patterns of European Industrialization. The nineteenth century*. – L. and N. Y.: Routledge.
- 24 Niveau M., Crozet Y. (2010). *Histoire des faits économiques contemporains*. – P.: PUF/Quadrige.