

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Мариана Мацукато

Предпринимательское государство: развеем мифы о государстве и частном секторе



МАЦУКАТО Мариана — профессор, заведующая кафедрой по экономике инноваций и общественной ценности, директор Института инноваций и общественных целей в Университетском колледже Лондона. Адрес: Великобритания, WC1B 5BP, Лондон, ул. Монтагю, д. 11.

Email: m.mazzucato@ucl.ac.uk

В книге «Предпринимательское государство» Мариана Мацукато развеивает мифы о том, что Государство якобы не может выбирать победителей и, вообще, оно слишком неуклюже, скованно бюрократией и не способно принимать на себя предпринимательские риски. Роль Государства не ограничивается вмешательством в макроэкономику как «рыночного регулятора» или пассивного спонсора государственных исследований и разработок. Государство предстаёт как предприниматель, готовый рисковать и формирующий рынок. Выполненный в книге анализ продолжает традиции не только Дж. М. Кейнса, но и Й. Шумпетера. Доказательства Мацукато выходят далеко за пределы анализа той роли, которую играло Государство в странах, совершивших недавно серьёзный рывок (Япония в 1980-х гг. или Южная Корея в 1990-х). В центре внимания книги — госсектор США, богатейшей страны мира и активного сторонника «свободного рынка», и роль, которую играют его агентства в рискованных инвестициях, связанных с Интернетом, в финансировании почти всех ключевых элементов, стоящих за «звездами» информационной революции.

Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу книги «От кризисной идеологии к разделению инновационного труда» («From Crisis Ideology to the Division of Innovative Labour»). В ней автор раскрывает идею предпринимательского Государства, которому необходимо направлять рискованные инвестиции в экономику в условиях неопределённости. Автор обращается к примерам из прошлого — роли Государства в создании Силиконовой долины, а также рассматривает возможный пример из будущего — роль Государства в «зелёной революции».

Ключевые слова: государство; предпринимательство; инновации; риск; экономический рост

Глава 1. От кризисной идеологии к разделению инновационного труда

Правительства всегда действовали довольно грязно, выбирая победителей. А будут — ещё хуже, ибо легионы предпринимателей и изобретателей обмениваются в Интернете дизайнерскими идеями, дома превращают их в продукты, а затем, напрямик из гаража, выводят их на глобальный рынок. Когда бушует революция, правительствам следует держаться основ: обеспечивать хорошие школы для квалифицированной рабочей

Перев. с англ. и науч.
ред. Марии Добряковой

силы, задавать ясные правила и подходящую игровую площадку
для предприятий всех видов. Прочее оставьте революционерам.
[Economist 2012]

Источник: Мацукато М.
(готовится к изданию)
*Предпринимательское
государство: развеем
мифы о государстве и
частном секторе*. М.:
Изд. дом ВШЭ.

Перев. с англ.:
Mazzucato M. 2013.
*The Entrepreneurial
State: Debunking Public
vs Private Sector Myths*.
London: Anthem Press.

По всему миру раздаются призывы ограничить вмешательство Государства, дабы ускорить восстановление после кризиса. Подразумевается, что, отодвинув Государство на задний план, мы высвободим силу предпринимательства и инноваций частного сектора. Средства массовой информации, бизнес и либертарианского (*libertarian*) толка политики опираются на это удобное противопоставление и верят в дихотомию: с одной стороны, динамичный, инновационный, конкурентоспособный «революционный» частный сектор, а с другой — медлительный, скованный бюрократией, инерционный, докучливый государственный сектор. Эта мысль повторяется так часто, что зачастую воспринимается как истина на уровне «здравого смысла»; многих она даже заставила поверить, что финансовый кризис 2007 г., вскоре вылившийся в полномасштабный экономический кризис, был порождён долгами госсектора, а вовсе не своей истинной причиной.

Причём язык убеждения использовался мощный. В марте 2011 г. премьер-министр Великобритании Дэвид Кэмерон пообещал разобраться с «врагами предпринимательства» (*enemies of enterprise*), которых он назвал «бюрократами в государственных департаментах» [Wheeler 2011]. Подобная риторика соответствует более общей линии Большого общества (*the Big Society*), проводимой британским правительством: ответственность за оказание общественных услуг смещается от Государства к индивидам, действующим либо самостоятельно, либо совместно и опосредованно при помощи третьего сектора; обоснование данной позиции таково: подобная «свобода» от государственного влияния будет стимулировать рост названных услуг. Используемые термины, такие как «свободные» школы (*“free” schools*) (аналог чартерных школ в США), подразумевают, что, освободившись от тяжёлой длани Государства, школы станут более привлекательны для учащихся и будут работать более эффективно.

Доля общественных услуг, передаваемых «на аутсорсинг» в частный сектор, растёт по всему миру под аккомпанемент именно этого аргумента — «повышение эффективности». Однако должной оценки того, какова реальная экономия от такого аутсорсинга (особенно если принимать во внимание отсутствие контроля качества и возникающие абсурдные расходы), почти никогда не проводится. Взять не такой уж давний скандал с обеспечением безопасности во время Олимпийских игр в Лондоне в 2012 г.: услугу передали внешнему подрядчику — некоей компании G4S, которая в силу полной своей в некомпетентности не справилась с задачей, в результате чего обеспечивать безопасность во время Олимпиады призвали британскую армию. Менеджерам той компании сделали реприманд, сама же компания до сих пор получает прибыль, а аутсорсинг не теряет популярности. Есть и примеры противостояния аутсорсингу: например, BBC, подбирая исполнителя для разработки интернет-платформы для трансляций (iPlayer), искала его среди своих подразделений, и это означает, что BBC сумела остаться динамичной инновационной организацией, по-прежнему привлекающей

лучшие таланты и удерживающей значительную долю радио- и телерынка, о которой государственные вещательные корпорации в других странах могут только мечтать.

В бизнес-прессе очень распространён образ Государства как «врага предпринимательства». Например, журнал «Economist» частенько называет правительство «гоббсовским Левиафаном», которому следует держаться задних рядов [Economist 2011]. Рассуждая об условиях для экономического роста, авторы таких статей призывают не искать более активных мер, а сосредоточиться на создании более свободных рынков и правильных условий, в которых будут расцветут новые идеи [Economist 2012]. В свежем специальном выпуске, посвящённом зелёной революции, журнал совершенно недвусмысленно заявил (см. эпиграф к данной главе): правительству следует «держаться основ» — например, финансировать образование и научные исследования, тогда как остальное следует предоставить «революционерам», то есть бизнесу. Однако, как мы покажем в главах 4–8, подобный революционный дух бывает непросто отыскать в частном секторе, и Государству приходится брать на себя самый большой риск и вступать в самые неопределённые области.

В минуты, когда они не лоббируют Государство в расчёте на какие-либо специфические типы поддержки, сложившиеся лобби в бизнес-сообществе — в сферах совершенно различных, от вооружения до медицины или нефти, — давно призывают к свободе от длинной руки Государства, в которой им видится ограничение, не позволяющее им преуспевать, навязывая права работников, налоги и регулирование. Консервативный Институт Адама Смита утверждает, что количество регуляторов в Великобритании необходимо сократить, чтобы британская экономика могла пережить «взрывной рост инноваций» [Ambler, Boyfield 2010: 4]. В США сторонники «Движения чаепития» объединились в стремлении ограничить государственный бюджет и поддержать свободный рынок. Крупные фармацевтические компании, которые, как мы увидим в главе 3, оказываются среди крупнейших бенефициаров исследований на государственные деньги, постоянно требуют меньшего регулирования и меньшего «вмешательства» в то, что они считают очень инновационной отраслью.

А меж тем в Евроне

В Евроне тем временем утверждается, что все беды «периферийных» стран Евросоюза, таких как Португалия и Италия, проистекают от «расточительного» госсектора. Причем совершенно игнорируются данные о том, что эти страны как раз отличаются ситуацией стагнации в государственном секторе, не совершившем тех видов стратегических инвестиций, которые более успешные страны «ядра», такие как Германия, делали на протяжении десятилетий [Mazzucato 2012b].

Сила идеологии настолько велика, что историю легко сфабриковать. Примечательной особенностью финансового кризиса, начавшегося в 2007 г., было то, что, хотя он совершенно явно был вызван чрезмерным частным долгом (в основном на рынке недвижимости США), многие впоследствии поверили, что главным виновником был государственный долг. Это правда, и долг госсектора серьёзно вырос [Alessandri, Haldane 2009] в результате государственной помощи банкам, оказавшимся в трудной ситуации, и в результате сокращения налоговых поступлений, сопровождавшего рецессию во многих странах. Однако едва ли можно утверждать, что финансовый кризис или выросший из него экономический кризис был порождён государственным долгом. Ключевой вопрос здесь не в величине расходов госсектора, а в том, что это были за расходы. В самом деле, одна из причин, почему темпы роста Италии в последние 15 лет столь незначительны, вовсе не в том, что она тратила слишком много, а в том, что она не тратила достаточно в таких сферах, как образование, развитие человеческого капитала, научные исследования и разработки. Так что даже с относительно скромным докризисным дефицитом (на уровне примерно 4%) соотношение «долг : ВВП» здесь продолжало расти, ибо темпы роста знаменателя в этой пропорции оставались близки к нулю.

Конечно, есть страны с низкими темпами роста и большим государственным долгом, и вопрос о том, что из них первично, порождает жаркие споры. Недавние дебаты по поводу работы Кармен Райнхарт и Кеннета Рогоффа показывают, сколь силен накал страстей [Reinhart, Rogoff 2010]. Но более всего поражает даже не то, что эта статистическая работа (опубликованная в одном из ведущих экономических журналов — во всяком случае, «American Economic Review» считается таковым) была выполнена некорректно (и безответственно), но то, как быстро люди поверили главному выводу: долг, превышающий 90% ВВП, непременно затормозит экономический рост. И этот вывод стал новой догмой: бережливость (и её будет достаточно) непременно вернёт экономический рост. Однако есть немало стран, в которых долг больше указанного значения, а рост при этом стабилен (например, Канада, Новая Зеландия и Австралия, хотя авторы упомянутой статьи их не замечают). Есть и ещё более очевидное наблюдение: важен, конечно же, не совокупный объём государственного сектора, а статьи его расходов. Затраты на пустой бесконечный документооборот или «откаты» — совсем не то же самое, что на систему здравоохранения с целью сделать её более функциональной и эффективной, или на первоклассное образование, или на прорывные исследования, которые будут способствовать развитию человеческого капитала и появлению новых технологий в будущем. Да, переменные, которые, по оценкам экономистов, важны для обеспечения роста, такие как образование, исследования и разработки, стоят дорого. И не стоит удивляться тому, что самые слабые страны Европы с высоким соотношением госдолга к ВВП тратят на них очень мало (чем в конечном счёте вредят знаменателю этой пропорции). Однако навязываемые им рекомендации держаться линии бережливости лишь усугубят проблему.

Здесь мы наблюдаем самосбывающееся пророчество: чем больше мы стараемся заглушить роль Государства в экономике, тем меньше мы способны улучшить его работу и сделать его релевантным игроком, а значит, тем меньше оно способно привлекать лучшие таланты. Считать ли простым совпадением то, что Министерство энергетики США, которое расходует на исследования и разработки больше всех в американском правительстве и характеризуется одним из самых крупных бюджетов (в расчёте на душу населения) на энергетические исследования среди стран — участниц Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), смог заполучить к себе на руководящий пост физика — нобелевского лауреата? И считать ли совпадением то, что страны с менее амбициозными планами в отношении государственных организаций чаще оказываются поражены вирусом найма по знакомству и низким уровнем экспертизы в министерствах? Конечно, проблема тут не просто в экспертизе, а в самой способности привлекать экспертов, которая служит индикатором значимости, приписываемой государственным структурам в той или иной стране.

Государство выбирает победителей — или Лозеры выбирают государство

Нам постоянно внушают, что Государство должно играть ограниченную роль в экономике в силу своей неспособности выбирать победителей, кто бы ни выступал в роли этих последних — новые технологии, секторы экономики или конкретные фирмы. При этом упускается из виду одна деталь: во многих случаях, когда Государство «не справилось» («провалилось»), оно старалось совершить нечто гораздо более сложное, чем то, что обычно делают частные компании, — либо продлить период славы для зрелой отрасли (например, сверхзвуковой «Конкорд» или американской сверхзвуковой транспортный самолёт), либо активно пытаться запустить новый технологический сектор (случай Интернета, IT-революции).

Необходимость действовать в столь сложных условиях многократно повышает вероятность провала. Тем не менее, постоянно критикуя способность Государства выступать для общества эффективно и инновационно, мы не только слишком легко принимаемся винить его за какие-нибудь неудачи, но и не разработали точных инструментов, необходимых для справедливой оценки его инвестиций. Государственный венчурный капитал, например, существенно отличается от частного венчурного капитала.

Первый готов инвестировать в гораздо более рискованные области, проявляя при этом больше терпения и ожидая меньшей отдачи в будущем. Это по определению более сложная ситуация. Однако отдачу от государственного венчурного капитала сравнивают с отдачей от частного венчурного капитала без учёта этих различий.

Странным образом, неспособность Государства заявить о своей позиции, объяснить, какую роль оно играет в выявлении победителей (начиная с Интернета и заканчивая компаниями типа Apple), делает его ещё более уязвимым для критики в случае периодических неудач (взять, к примеру, проект сверхзвукового транспорта). Или, что ещё хуже, Государство реагирует на критику, становясь более робким и неуверенным, легко попадая в сети различных лобби, преследующих государственные ресурсы ради частной наживы, или на удочку аналитиков, попугайски тарабаниющих «мифы» об истоках экономической динамики.

В конце 1970-х гг. налоги на доходы от капитала были существенно снижены под давлением лобби американских венчурных капиталистов [Lazonick 2009: 73]. Лоббисты внушили правительству, что именно венчурные капиталисты финансировали развитие Интернета и стояли у истоков полупроводниковой промышленности; без венчурных капиталистов этих инноваций попросту не случилось бы. Так что те же самые акторы, которые запустили волну масштабных государственных инвестиций в будущую революцию доткомов, успешно убедили правительство снизить для них налоги. И получалось, что карманы государства, остро необходимые для финансирования инноваций, выворачивались как раз теми, кто достиг успеха благодаря Государству.

Более того, будучи не уверенным в своей роли, Государство легко попадает в ловушку мифов, рассказывающих о происхождении инноваций и предпринимательства. Крупные фармацевтические компании зависят от финансируемых государством исследований и разработок и стараются убедить правительство, что они задавлены регулированием и бюрократией. Во многих странах ассоциации малого бизнеса уверили свои правительства, что они недополучают финансирование. При этом во многих странах у них поддержка больше, чем полиция, а рабочих мест или инноваций, которые оправдывали бы такую поддержку, они взамен не предлагают [Storey 2006; Hughes 2008]. Если бы Государство лучше понимало, что его собственные инвестиции привели к появлению самых успешных новых компаний, таких как Google, Apple или Compaq, оно, возможно, смогло бы выстроить более серьёзную защиту против подобных аргументов.

Однако у Государства нет хорошего отдела маркетинга и отдела по связям с общественностью. Представьте, насколько проще была бы битва Барака Обамы за американскую национальную систему здравоохранения, если бы население США понимало, какую важную роль сыграло правительство США в финансировании разработок самых инновационных лекарственных препаратов (см. подробнее главу 3). Нет, это не «пропаганда»; это просто повышение информированности об истории развития технологий. В сфере здравоохранения Государство не *вмешивалось*, но создавало и развивало инновации. А рассказывают при этом — и, к несчастью, многие таким рассказам верят — о том, как инновационные крупные фармацевтические компании и как назойливо им надоедает Государство. Правильно изложить эту (непростую) историю будет важно по целому ряду причин. Отрасль оправдывает высокие цены на лекарства — финансировалась их разработка в своё время Государством или нет — связанными с ними «высокими расходами на исследования и разработки». Раскрытие правды не только поможет лучше выстроить государственную политику, но и улучшит работу «рыночной» системы.

Подчёркивая предпринимательскую роль Государства, я, конечно же, не имею в виду, что частному сектору следует отказать в наличии предпринимательской активности. Частный сектор — это в том числе и молодые компании, обеспечивающие динамичное развитие новых отраслей (например, Google),

и венчурный капитал как важный источник частного финансирования. Главная проблема в том, что все только и говорят о частном предпринимательстве, и это *единственная* история, которую обычно рассказывают, а государственное предпринимательство, как правило, не упоминается. Возникновение Силиконовой долины и индустрии биотехнологий обычно связывают с гениями, стоящими за маленькими высокотехнологичными компаниями вроде Facebook, или с множеством крошечных биотехнологических компаний в Бостоне (США) или Кембридже (Великобритания). Отставание Европы от США часто списывают на счёт более слабого рынка венчурного капитала. Примеры из жизни названных высокотехнологичных секторов в США часто используются, чтобы показать, почему нам нужно меньше Государства и больше рынка. Если сравнить баланс в пользу рынка, это позволит Европе породить свою компанию Google. Но многие ли знают о том, что алгоритм, который привёл Google к успеху, был разработан на средства гранта Национального научного фонда США (National Science Foundation) [Battelle 2005]? Или что молекулярные антитела, заложившие основу для развития биотехнологий ещё до того, как в сектор пришёл венчурный капитал, были открыты в лабораториях государственного Совета по медицинским исследованиям (Medical Research Council — MRC) Великобритании? Сколько экспертов отдадут себе отчёт в том, что многие молодые фирмы из числа самых инновационных в США финансировались не *частным* венчурным капиталом, а *государственным* — таким, какой предоставляется в рамках Программы инновационных исследований в малом бизнесе (Small Business Innovation Research Program — SBIR)?

Из приведённых примеров можно извлечь важные уроки. Они заставляют вывести дискуссию за рамки обсуждения роли Государства в стимулировании спроса или беспокойства по поводу «выбора победителей», а вместо этого — приглядеться к сфокусированному, проактивному, *предпринимательскому* Государству, способному брать на себя риск и создавать плотную сеть акторов, которая направляет всё лучшее, что есть в частном секторе, на благо нации в средне- и долгосрочной перспективе. Именно Государство, выступающее как ключевой инвестор и катализатор, подталкивает эту сеть действовать и распространять знания. В экономике знаний Государство может быть не только фасилитатором, но и создателем — и оно активно выступает в этой роли.

Слова о предпринимательском Государстве — это не «новая» промышленная политика, а уже свершившийся факт. Ф. Блок и М. Келлер прекрасно объяснили: отраслевые наказания Государства остаются «скрытыми» прежде всего затем, чтобы не допустить негативных реакций от правых консерваторов [Block, Keller 2011: 95]. Есть множество свидетельств того, что Государство сыграло ключевую роль в истории компьютерной индустрии, Интернета, фармацевтической и биотехнологической промышленности, нанотехнологий и совсем молодого сектора зелёных технологий. Во всех этих случаях Государство осмелилось помыслить, вопреки всем нападкам, о «невозможном» — о создании новых технологических возможностей, о необходимых крупных начальных инвестициях, о том, чтобы позволить децентрализованной сети акторов выполнить рискованное исследование, и о том, чтобы затем не сдерживать динамичный процесс развития и коммерциализации.

Провалы рынка и провалы системы: а если заглянуть дальше?

Желая подчеркнуть важную роль Государства, экономисты часто прибегают к рамке рассуждений, известной как «провалы рынка» (*market failure*). Данная логика подразумевает, что «несовершенство» рынков — исключение, а не правило; следовательно, и для Государства найдётся роль (впрочем, не особенно интересная). несовершенства могут возникать по разным причинам: из-за нежелания частных фирм инвестировать в определённые области (например, в фундаментальные исследования), ибо вложение не принесёт достаточной частной отдачи, поскольку результаты станут «общественным благом», открытым для всех других фирм (результаты фундаментальных исследований и разработок как позитивная экстерналия); из-за того, что частные фирмы, устанавливая цены, не закладывают в них

стоимость загрязнения окружающей среды (загрязнение как негативная экстерналия); или из-за того, что в случае определённых инвестиций риск для отдельно взятой фирмы настолько велик, что никто не решится взять его на себя (в результате чего возникают неполные рынки). С учётом перечисленных различных форм провалов рынка примеры ролей, ожидаемых от Государства, должны бы включать финансирование фундаментальных исследований, повышение налогов для компаний, загрязняющих окружающую среду, а также государственное финансирование для инфраструктурных проектов. Такая рамка анализа полезна. Однако она не может объяснить «визионерскую» стратегическую роль, которую играет правительство в такого рода инвестициях. Ведь изобретение Интернета или появление индустрии нанотехнологий произошло не потому, что частный сектор чего-то хотел, но не мог найти ресурсов для инвестиций в свою разработку. То и другое случилось благодаря визионерской роли правительства в каждой из этих областей, глубина которых тогда ещё не открылась частному сектору. Даже после того, как эти новые технологии были внедрены правительством, частный сектор всё ещё сильно опасался инвестировать в них. Правительству пришлось поддерживать даже коммерциализацию Интернета. И прошли годы, прежде чем частные венчурные капиталисты решились начать вкладываться в био- или нанотехнологические компании. В этом и во многих других случаях именно Государство продемонстрировало самый напористый «звериный оптимизм» (*animal spirits*)¹.

Можно привести и множество противоположных примеров, в которых Государство предстанет чрезвычайно далёким от предпринимательских настроений. В конце концов, развитие новых технологий и поддержка новых отраслей — не единственная важная функция Государства. Однако признание тех случаев, когда оно в самом деле выступило в роли предпринимателя, поможет ему более чутко проводить свою политику, а она слишком часто строится на убеждении, будто максимум, на что способно Государство, это исправлять провалы рынка или выступать проводником инноваций для «динамичного» частного сектора. Государство должно лишь «подталкивать» частный сектор в правильном направлении; налоговые субсидии сработают, потому что бизнесу не терпится инвестировать в инновации; необходимо устранить препятствия и ослабить регулирование; малые фирмы — просто в силу своего размера — более гибки, более способны к предпринимательской деятельности, и потому им следует оказывать прямую и косвенную поддержку; ключевая проблема Европы — просто в «коммерциализации»... Все подобные убеждения — мифы. И мифами они являются потому, что ошибочно трактуют источник предпринимательской активности и инноваций. Эти мифы помешали реализуемой политике в области стимулирования различных видов инноваций, которыми частный бизнес не осмелился бы заняться, стать такой эффективной, какой она могла бы быть.

Бугристое поле рисков

Как мы подробно покажем в следующей главе, экономисты — исследователи инноваций, следующие «эволюционной» традиции [Nelson, Winter 1982], утверждают: для того чтобы новые знания и инновации могли распространяться по экономике, необходимы *системы инноваций*, а сами системы инноваций (отраслевые, региональные, национальные) требуют наличия динамичных связей между различными *акторами* (фирмами, финансовыми институтами, исследованиями и системой образования, государственными фондами, посредническими институтами), а также горизонтальных связей *внутри* организаций и институтов [Lundvall 1992; Freeman 1995]. В этой дискуссии, однако, упускается одна деталь: какую именно роль на самом деле играет каждый из участников на этом «бугристом» и комплексном *поле рисков (risk landscape)*? Многие ошибочные повороты в нынешней инновационной политике объясняются как раз тем, что акторы оказались неправильно размещены на этом поле (с точки зрения и времени, и пространства). Например, наивно было бы ожидать, что венчурный капитал возглавит начальную и самую рискованную стадию развития любого сектора новой экономики (как, скажем, «чистые» технологии — *clean technology*). В сектор биотехнологий, нанотехнологий, инфор-

¹ В описанном Дж. М. Кейнсом смысле. — *Примеч. перев.*

мационных технологий (Интернет) венчурный капитал вошёл через 15–20 лет *после* того, как самые важные инвестиции были уже сделаны государственными фондами.

Фактически история показывает, что на поле рисков частный бизнес избегает таких областей (внутри секторов в любой момент времени или же на этапе зарождения новых секторов), для которых характерны высокая капиталоемкость и высокие технологические и рыночные риски. Получается, что требуются огромные объёмы государственного финансирования (различного рода), а также государственное стратегическое видение и руководство, чтобы сдвинуть такие области с места. *Государство* стоит за большинством технологических революций и периодов долгосрочного роста, поэтому «предпринимательское Государство» необходимо для того, чтобы принимать на себя риск и формулировать новое видение, а вовсе не для того, чтобы просто исправлять провалы рынка.

Не понимая, какую роль играют различные акторы, Государство легко попадает в лоббистские ловушки, рисуемые его средствами риторическими и идеологическими, но без опоры на доказательную базу. Венчурные капиталисты усердно лоббировали снижение налоговых ставок на доходы от капитала (мы упоминали об этом выше), но не инвестируют в новые технологии исходя из ставки налогообложения; нет, они инвестируют исходя из воспринимаемого (презюмированного) риска, который обычно оказывается снижен предшествующими десятилетиями государственных инвестиций. Без более глубокого понимания того, какие акторы вовлечены в процесс создания и распространения инноваций, мы рискуем позволить симбиотической инновационной системе, в которой в выигрыше оказываются и Государство, и частный сектор, превратиться в паразитическую, когда частный сектор вымывает прибыль из Государства и при этом отказывается, в свою очередь, его финансировать.

Симбиотические и паразитические «экосистемы» инноваций

«Системы» инноваций сегодня принято называть «экосистемами». Это слово то и дело срывается с языка специалистов и политиков, рассуждающих об инновациях. Но как мы можем быть уверены, что рассматриваемая инновационная экосистема действительно ведёт к *симбиотическим* отношениям между государственным и частным секторами, а не к *паразитическим*? Иными словами, рост инвестиций в инновационную экосистему со стороны Государства побудит частный сектор инвестировать меньше и использовать нераспределённые доходы для финансирования краткосрочной прибыли (например, путём таких практик, как «обратный выкуп акций») и, сверх того, в более рискованных областях (таких, как формирование человеческого капитала и исследования и разработки) поддерживать долгосрочный рост?

Обычно такой вопрос формулируют в терминах «вытеснения» (частных инвестиций государственными расходами) (*crowding-out*). Речь идёт о высказанной в экономической теории гипотезе: опасность государственных инвестиций заключается в том, что они используют сбережения, которые частный сектор мог бы употребить для своих инвестиционных планов [Friedman 1978]. Последователи Кейнса возражали против идеи о том, что государственные расходы вытесняют частные инвестиции, подчёркивая, что подобное может произойти только в период полного расходования ресурсов, а такое состояние едва ли вероятно. Тем не менее в настоящей книге предлагается другая точка зрения, а именно: предпринимательское Государство инвестирует в области, в которые частный сектор не стал бы вкладываться, даже если бы у него были ресурсы. И в такого рода рассуждениях упускают из виду истинную роль Государства — смелого визионера, готового пойти на риск. Частные инвестиции ограничиваются обычно не столько недостатком сбережений, сколько недостатком храбрости («звериного оптимизма», если использовать словечко Кейнса) — попросту консерватизмом, свойственным умонастроениям бизнес-среды. И ведь так оно и есть: исследования на уровне отдельных компаний показывают, что стимулом войти в какую-либо отрасль, сектор для них является не прибыльность данного сектора, а ожидаемые

технологические и рыночные возможности [Dosi et al. 1997]. А такие возможности связаны с объёмом государственных инвестиций в соответствующие области.

Но что если потенциально решительный настрой частного сектора не успевает развернуться как раз потому, что пустоту поспешает заполнить государственный сектор? Я полагаю, дело тут не в вытеснении. Скорее, следует говорить о частно-государственных партнёрствах — чаще симбиотических, нежели паразитических. Проблема не в том, что Государство профинансировало слишком много инноваций и тем самым усмирило амбиции частного сектора, а в том, что политики были недостаточно амбициозны, чтобы потребовать: подобного рода поддержка должна стать частью общих усилий, в которых частный сектор тоже делает шаг навстречу риску. Вместо этого крупные научно-исследовательские лаборатории закрывались, доля «исследований» в словосочетании «исследования и разработки» тоже падала, расходы бизнеса на исследования и разработки (Business Expenditure on R & D — BERD) во многих странах сокращались так же, как в Великобритании [Hughes, Mina 2011]. Да, расходы Государства и расходы бизнеса на исследования и разработки должны соотноситься друг с другом (одно будет подталкивать другое), однако важно, чтобы политики были более смелыми, не только соглашаясь «финансировать» секторы, но и требовать от бизнеса большей готовности ставить на карту в этих секторах и больше вкладываться в инновации. Недавнее исследование, проведённое Массачусетским институтом технологий, показывает, что нынешнее отсутствие в США корпоративных лабораторий вроде Bell Labs или Xerox PARC (она готовила технологии для графического интерфейса пользователя, которые впоследствии привели к возникновению операционных систем Apple и Windows), получавших мощную поддержку из бюджетов государственных структур, одна из причин того, что вся инновационная машина США сегодня под угрозой [MIT 2013].

Та же проблема наблюдается в таких отраслях, как фармакология: общий тренд здесь — рост инвестиций государственного сектора в исследования и разработки и сокращение расходов частного сектора. Национальные институты здравоохранения США (National Institutes of Health — NIH) за последнее десятилетие потратили более 300 млрд дол. (30,9 млрд дол. только в 2012 г.) и активно вступили на половину «разработок» из словосочетания «исследования и разработки». Иными словами, берут на себя более существенные расходы на разработку лекарств (например, стоимость проведения клинических испытаний), тогда как частные фармацевтические компании² продолжают сокращать расходы на исследования и разработки, а некоторые и вовсе закрывают свои исследовательские лаборатории [Lazonick, Tulum 2011]. Конечно, совокупные расходы на исследования и разработки могли при этом расти, просто потому что часть, связанная с разработкой, всё более дорожала. Однако такое описание скрывает важнейшую деталь. Одни аналитики оправдывают сокращение расходов на исследования, ссылаясь на низкую продуктивность пары «исследования и разработки» (расходы растут быстрее, чем совершаются открытия); другие же (например, М. Энджелл, в прошлом редактор издания «New England Journal of Medicine») высказываются более открыто и обвиняют «большую фарму» в том, что она не выполняет своей роли [Angell 1984]. Энджелл заявляет, что вот уже несколько десятилетий самые радикально новые лекарства появляются именно в государственных лабораториях, тогда как частные фармацевтические компании больше озабочены разработками в стиле «я тоже» (то есть незначительными вариациями на тему уже существующих препаратов) и маркетингом (см. об этом подробнее главу 3). В последние годы руководители крупных фармацевтических компаний признали: их решение сократить объёмы деятельности своих исследовательских лабораторий или полностью их закрыть связано с тем, что они поняли — в модели «открытых» инноваций большая часть исследований принадлежит маленьким биотехнологическим фирмам или государственным лабораториям [Gambardella 1995; China Briefing 2011]. И потому «большая фарма» развернулась к подобным альянсам, стараясь «интегрировать» знания,

² Здесь и далее словосочетанием «большая фарма» мы будем обозначать десять ведущих международных фармацевтических компаний. — *Примеч. перев.*

созданные где-то в других местах, вместо того, чтобы самостоятельно финансировать исследования и разработки.

Финансиализация

Одной из серьезнейших проблем (мы рассмотрим её подробнее в главе 9) стало то, что описанное сокращение расходов на исследования и разработки совпало с растущей финансиализацией (*financialization*) частного сектора. Причинно-следственная связь здесь может быть неочевидной, но и отрицать её невозможно: частные фармацевтические компании, сокращая расходы на исследовательский компонент в блоке «исследования и разработки», одновременно наращивали объём фондов, направляемых на обратный выкуп собственных акций. Такая стратегия использовалась для того, чтобы повысить свою рыночную стоимость (что влияет на стоимость опционов и связанные с ними выплаты менеджменту). Например, в 2011 г. Pfizer выплатила дивидендов на 6,2 млрд дол. и потратила на обратный выкуп акций 9 млрд дол., что эквивалентно 90% чистого дохода компании и 99% её расходов на исследования и разработки. Amgen, крупнейшая биофармацевтическая компания, с 1992 г. ежегодно вкладывает средства в обратный выкуп своих акций; к 2011 г. общая сумма достигла 42,2 млрд дол., из них 8,3 млрд дол. — в 2011 г. Начиная с 2002 г. расходы Amgen на обратный выкуп ежегодно превышали её расходы на исследования и разработки (за исключением 2004 г.), и за 1992–2011 гг. составили 115% от её расходов на исследования и разработки и 113% от её чистого дохода [Lazonick, Tulum 2011]. Тот факт, что ведущие фармацевтические компании тратят на исследования и разработки всё меньше, в то время как Государство — всё больше, при том что они всё больше расходуют на обратный выкуп акций, заставляет сделать следующий вывод: данная инновационная экосистема является в гораздо большей степени паразитической, нежели симбиотической. И это не эффект «выдавливания»; это проблема безбилетника (*free-riding*). Обратный выкуп взвинчивает курс акций, что выгодно высшему менеджменту, управляющим и инвесторам, которым принадлежит большая часть акций. Взвинчивание же курса акций не создаёт стоимости (в которой и заключается смысл инноваций), зато упрощает её извлечение. Получается, что акционеры и управленцы оказываются вознаграждены за то, что катаются на инновационной волне, запущенной Государством. В главе 9 я ещё вернусь к вопросу об извлечении стоимости и предложу обсудить, следует ли (и, если да, как именно) некоторую часть «доходов» от инноваций возвращать работникам и Государству, которые являются не менее важными участниками и акционерами в инновационном процессе.

К сожалению, та же проблема, судя по всему, возникает и в нарождающемся секторе чистых технологий. В 2010 г. американский Совет по энергетическим инновациям (American Energy Innovation Council — AEIC) — промышленная ассоциация — попросил правительство США увеличить расходы на чистые технологии в три раза — до 16 млрд дол. ежегодно, выделяя при этом дополнительно ещё 1 млрд дол. Агентству передовых исследований в области энергетики (The Advanced Research Projects Agency-Energy — ARPA-E) [Lazonick 2011]. В то же время компании, входящие в Совет, в общей сложности потратили на обратный выкуп акций 237 млрд дол. в 2001–2010 гг. Самые весомые директора в составе AEIC представляют компании, совокупная чистая прибыль которых в 2011 г. составила 37 млрд дол., а расходы на исследования и разработки — порядка 16 млрд дол. И то, что они считают, будто их собственных огромных ресурсов недостаточно для того, чтобы стимулировать более серьёзные инновации в области чистых технологий, указывает как раз на ключевую роль Государства в осуществлении инноваций или же на их нежелание рисковать, либо на то и другое.

Проблема обратного выкупа акций не ограничена единичными случаями, а ползёт по разным секторам: за последнее десятилетие компании из списка «S & P 500» потратили более 3 трлн дол. на обратный выкуп [Lazonick 2012]. Самые крупные скупщики (особенно в нефтяной отрасли и фармацев-

тике) уверяют, что делают это из-за дефицита новых возможностей. На самом деле во многих случаях самые дорогие (например, капиталоемкие) инвестиции в новые возможности в таких областях, как медицина и возобновляемая энергетика (инвестиции с высокими рыночными и технологическими рисками), делаются государственным сектором [GWEC 2012]. Это поднимает вопрос о том, становится ли модель «открытых инноваций» дисфункциональной. По мере того как крупные компании всё более полагаются на альянсы с малыми предприятиями и государственным сектором, появляется всё больше подтверждений того, что крупные игроки больше инвестируют в краткосрочную прибыль (при помощи всяческих рыночных уловок), избегая долгосрочных инвестиций. Я вернусь к этому вопросу в главах 9 и 10.

Сегодня мы наблюдаем возвращение «новой» промышленной политики; многие страны пытаются «отбалансировать» свою экономику, уводя её от сферы финансов к реальным секторам, поэтому сейчас как никогда важно задаться вопросом о том, что повлечёт за собой такая балансировка [Mazzucato 2012a]. Некоторые эксперты изучали необходимость различных типов частно-государственных партнёрств, которые могли бы содействовать инновациям и экономическому росту, но я здесь хотела бы обратить внимание (подробнее остановимся на этом в главах 8 и 9), что нам следует сосредоточиться на поиске такого формата для партнёрств, при котором ставки для всех участников возрастали бы, а проблем, подобных тем, что связаны с финансиализацией экономики (обобществление рисков и приватизация вознаграждений), не возникало бы.

Работа Д. Родрика особенно ярко высветила потребность в переосмыслении взаимодействия между государственным и частным секторами и в фокусировке в большей степени на процессах, нежели на результатах политики [Rodrik 2004]. Он описывает типы объяснительных процессов, позволяющих государственному и частному секторам учиться друг у друга, особенно тем возможностям и ограничениям, с которыми каждый из них сталкивается [Rodrick 2004: 3]. Родрик приводит этот пример, чтобы показать: проблема не в том, какие типы инструментов (налоговые льготы на исследования и разработки или субсидии) или какие сектора выбрать (сталь или программное обеспечение), а в том, как политика может способствовать процессу самостоятельных открытий, который, в свою очередь, стимулирует креативность и инновации. В целом я согласна с выводом Родрика о том, что процесс открытий надо стимулировать методом проб и ошибок (и, в сущности, это и есть ключевой элемент эволюционной теории экономических изменений; мы обсудим его в следующей главе), однако полагаю, что история технологических изменений учит нас: выбор конкретных секторов в этом процессе совершенно необходим. Интернет никогда не появился бы, если бы его осознанно не «выбрали» в Управлении перспективных исследовательских проектов Министерства обороны США (The Defense Advanced Research Projects Agency — DARPA). То же касается нанотехнологий (выбранных Национальным научным фондом и затем Национальной нанотехнологической инициативой) (оба примера обсуждаются подробнее в главе 4). А самое главное, зелёная революция не взлетит, не расправит крылья до тех пор, пока её не поддержит крепкая надёжная рука Государства (об этом речь пойдёт в главах 6 и 7).

Возвращаясь к важнейшему высказыванию Кейнса о ключевой роли правительства [Keynes 1926], мы должны спросить: каким образом горизонтальные и вертикальные инструменты и направления политики «заставляют двигаться вещи», которые в противном случае остались бы прежними? Проблема с налоговыми кредитами на исследования и разработки заключается не в том, что это непригодные инструменты политики, а в том, что они неверно спроектированы и не ведут к росту частных инвестиций в исследования и разработки. Эмпирические данные показывают, что гораздо лучше срабатывают инструменты регулирования рабочей силы, а не регулирования доходов (посредством кредитов) от исследований и разработок [Lockshin, Mohnen 2012]. И проблема с вбрасыванием денег в ту или иную сферу (например, «науки о жизни») не в том, что её выбрали, а в том, что, прежде чем начинать поддержку, её не трансформировали в менее дисфункциональную. Когда так много компаний, работаю-

щих в сфере наук о жизни, сосредоточены на стоимости своих акций, а не на том, как нарастить у себя долю исследований в паре «исследования и разработки», простое субсидирование исследований лишь усугубит проблему, а вовсе не породит возможности для обучения того типа, к которому справедливо призывал Родрик [Rodrick 2004].

Литература

- Alessandri P., Haldane A. 2009. *Banking on the State*. Bank of England, November. URL: <https://www.bis.org/review/r091111e.pdf?frames=0>
- Ambler T., Boyfield K. 2010. *Reforming the Regulators*. Adam Smith Institute Briefing Paper. September. URL: <http://www.adamsmith.org/files/reforming-the-regulators.pdf>
- Angell M. 2004. *The Truth about the Drug Companies*. New York: Random House.
- Battelle J. 2005. *The Search*. New York: Penguin.
- Block F. L., Keller M. R. (eds.) 2011a. *State of Innovation: The U.S. Government's Role in Technology Development*. Boulder, CO: Paradigm Publishers.
- China Briefing. 2011. *An Overview of China's Renewable Energy Market*. 16 June. URL: <http://www.china-briefing.com/news/2011/06/16/an-overview-of-chinas-renewable-energy-market.html>
- Dosi G. et al. 1997. Industrial Structures and Dynamics: Evidence, Interpretation and Puzzles. *Industrial and Corporate Change*. 6 (1): 3–24.
- Economist. 2011. *Taming Leviathan: How to Slim the State Will Become the Great Political Issue of Our Times*. 17 March. URL: <http://www.economist.com/node/18359896>
- Economist. 2012. *The Third Industrial Revolution*. 21 April. URL: <http://www.economist.com/node/21553017>
- Freeman C. 1995. The “National System of Innovation” in Historical Perspective. *Cambridge Journal of Economics*. 19 (1): 5–24.
- Friedman B. M. 1978. *Crowding Out or Crowding In? The Economic Consequences of Financing Government Deficits*. NBER Working Paper. 284. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w0284/w0284.pdf
- Gambardella A. 1995. *Science and Innovation: The US Pharmaceutical Industry During the 1980s*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Hughes A. 2008. Entrepreneurship and Innovation Policy: Retrospect and Prospect. *Political Quarterly*. 79 (s1) (September): 133–152.
- Hughes A., Mina A. 2011. *The UK R & D Landscape*. UK-IRC. URL: <http://ukirc.ac.uk/knowledgeexchange/reports/article/?objid=6403>
- Keynes J. M. 1926. *The End of Laissez-Faire*. London: L & V Woolf.
- Lazonick W. 2009. *Sustainable Prosperity in The New Economy? Business Organization and High-Tech Employment in the United States*. Kalamazoo, MI: W. E. Upjohn Institute for Employment Research.

- Lazonick W. 2011. The Innovative Enterprise and the Developmental State. *Academic Industry Research Network*. April. URL: <http://www.theairnet.org/files/research/lazonick/Lazonick%20Innovative%20Enterprise%20and%20Developmental%20State%2020110403.pdf>
- Lazonick W. 2012. *The Innovative Enterprise and the Developmental State: Toward an Economics of "Organizational Success"*. Paper presented at the annual conference of the Institute for New Economic Thinking, Breton Woods, NH, USA, 10 April, 38 (revised November 2012). URL: http://fiid.org/?page_id=1660
- Lazonick W., Tulum O. 2011. US Biopharmaceutical Finance and the Sustainability of the Biotech Business Model. *Research Policy*. 40 (9) (November): 1170–1187.
- Lockshin B., Mohnen P. 2012. Do R & D Tax Incentives Lead to Higher Wages for R & D Workers? Evidence from the Netherlands. *Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (UNU-Merit) Working Paper*. 2012-058. 18 July (revised version of Working Paper. 2008-034).
- Lundvall B.-Å. 1992. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers.
- Mazzucato M. 2012a. 'Rebalancing What?' Policy Network Discussion Paper. *Policynetwork.net*. 24 June. URL: www.policynetwork.net/publications/4201/Rebalancing-What
- Mazzucato M. 2012b. The EU Needs More, Not Less Investment, to Get Out of Its Current Economic Predicament. *European*. 34 (October): 4–8. URL: <http://ymlp.com/zm2bu9>
- MIT (Massachusetts Institute of Technology). 2013. A Preview of the MIT Production. In: Locke R. M., Wellhausen R. (eds) *Innovation Economy Report*. mit.edu, 22 February. URL: <http://web.mit.edu/press/images/documents/pie-report.pdf>
- Nelson R., Winter S. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Reinhart C., Rogoff K. 2010. Growth in a Time of Debt. *American Economic Review*. 100 (2): 573–578.
- Rodrik D. 2004. Industrial Policy for the 21st Century. *CEPR Discussion Paper*. 4767.
- Storey D. 2006. Evaluating SME Policies and Programmes: Technical and Political Dimensions. In: Casson M. et al. (eds) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. New York: Oxford University Press; 248–279.
- Wheeler B. 2011. David Cameron Says Enterprise Is Only Hope for Growth. *BBC News*. 6 March. URL: <http://www.bbc.co.uk/news/uk-politics-12657524>

NEW TRANSLATIONS

Mariana Mazzucato

The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths (an excerpt)

MAZZUCATO, Mariana —

Professor, the Chair in the Economics of Innovation and Public Value, Founder and Director, the Institute for Innovation & Public Purpose (IIPP), University College London (UCL). Address: 11 Montague Street, London WC1B 5BP, United Kingdom.

Email: m.mazzucato@ucl.ac.uk

Source: Mazzucato M. (2013) *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths*, London: Anthem Press.

Abstract

In the book *The Entrepreneurial State*, Mariana Mazzucato challenges the widespread idea that the State cannot pick winners, that it is clumsy, bureaucratic and incapable of entrepreneurial risk taking. Her analysis is not just Keynesian; it is also Schumpeterian. The role of the State is not limited to interventions in the macroeconomy as a “market fixer” or as the passive financier of public R & D. The State is also seen as entrepreneur, risk taker and market creator. Mazzucato’s argument goes well beyond the role played by government in countries that have recently forged ahead (Japan in the 1980s or South Korea in the 1990s) to focus on the role played by the public sector agencies of the United States, the wealthiest country in the world and an active promoter of “free markets,” in making risky investments behind the Internet and in funding most of the crucial elements behind the “stars” of the information revolution, companies such as Google and Apple.

The *Journal of Economic Sociology* publishes Chapter 1 of the book, “From Crisis Ideology to the Division of Innovative Labour,” in which the State is presented as an entrepreneurial agent, one taking on the most risky and uncertain investments in the economy. The State does not “derisk” as if it has a “magic wand” that makes risks disappear. It takes on risks, shaping and creating new markets. The author displays the role the State has played in the past, in areas like Silicon Valley, and the role that it can play in the future in areas like the “green revolution.”

Keywords: state; entrepreneurship; innovation; risk; economic growth.

References

- Alessandri P., Haldane A. (2009) *Banking on the State*. Bank of England, November. Available at: <https://www.bis.org/review/r091111e.pdf?frames=0> (accessed 15 March 2021).
- Ambler T., Boyfield K. (2010) *Reforming the Regulators*. Adam Smith Institute Briefing Paper, September. Available at: <http://www.adamsmith.org/files/reforming-the-regulators.pdf> (accessed 24 January 2013).
- Angell M. (2004) *The Truth about the Drug Companies*, New York: Random House
- Battelle J. (2005) *The Search*. New York: Penguin.
- Block F. L., Keller M. R. (eds) (2011) *State of Innovation: The U.S. Government’s Role in Technology Development*, Boulder, CO: Paradigm Publishers.

- China Briefing. (2011) *An Overview of China's Renewable Energy Market*. 16 June. Available at: <http://www.china-briefing.com/news/2011/06/16/an-overview-of-chinas-renewable-energy-market.html> (accessed 12 September 2013).
- Dosi G., Malerba F., Marsili O., Orsenigo L. (1997) Industrial Structures and Dynamics: Evidence, Interpretation and Puzzles. *Industrial and Corporate Change*, vol. 6, no. 1, pp. 3–24.
- Economist. (2011) *Taming Leviathan: How to Slim the State Will Become the Great Political Issue of Our Times*. 17 March. Available at: <http://www.economist.com/node/18359896> (accessed 23 May 2013).
- Economist. (2012) *The Third Industrial Revolution*. 21 April. Available at: <http://www.economist.com/node/21553017> (accessed 30 April 2012).
- Freeman C. (1995) The “National System of Innovation” in Historical Perspective. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 19, no. 1, pp. 5–24.
- Friedman B. M. (1978) *Crowding Out or Crowding In? The Economic Consequences of Financing Government Deficits*. NBER Working Paper, no 284. Available at: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w0284/w0284.pdf (accessed 15 March 2021).
- Gambardella A. (1995) *Science and Innovation: The US Pharmaceutical Industry During the 1980s*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Hughes A. (2008) Entrepreneurship and Innovation Policy: Retrospect and Prospect. *Political Quarterly*, vol. 79, iss. s1 (September), pp. 133–152.
- Hughes A., Mina A. (2011) *The UK R & D Landscape*. UK-IRC. Available at: <http://ukirc.ac.uk/knowledgeexchange/reports/article/?objid=6403> (accessed 28 January 2013).
- Keynes J. M. (1926) *The End of Laissez-Faire*, London: L & V Woolf.
- Lazonick W. (2009) *Sustainable Prosperity in The New Economy? Business Organization and High-Tech Employment in the United States*, Kalamazoo, MI: W. E. Upjohn Institute for Employment Research.
- Lazonick W. (2011) The Innovative Enterprise and the Developmental State. *Academic Industry Research Network*, April. Available at: <http://www.theairnet.org/files/research/lazonick/Lazonick%20Innovative%20Enterprise%20and%20Developmental%20State%2020110403.pdf> (accessed 7 March 2012).
- Lazonick W. (2012) *The Innovative Enterprise and the Developmental State: Toward an Economics of “Organizational Success”*. Paper presented at the annual conference of the Institute for New Economic Thinking, Breton Woods, NH, USA, 10 April, 38 (revised November 2012). Available at: http://fiid.org/?page_id=1660 (accessed 22 January 2013).
- Lazonick W., Tulum O. (2011) US Biopharmaceutical Finance and the Sustainability of the Biotech Business Model. *Research Policy*, vol. 40, no 9 (November), pp. 1170–1187.
- Lockshin B., Mohnen P. (2012) *Do R & D Tax Incentives Lead to Higher Wages for R & D Workers? Evidence from the Netherlands*. Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology (UNU-Merit). Working Paper, no 2012-058, 18 July; revised version of Working Paper no 2008-034.

- Lundvall B.-Å. (1992) *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, London: Pinter Publishers.
- Mazzucato M. (2012) *Rebalancing What?* Policy Network Discussion Paper. Policynetwork.net, 24 June. Available at: www.policynetwork.net/publications/4201/Rebalancing-What (accessed 11 February 2013).
- Mazzucato M. (2012b) The EU Needs More, Not Less Investment, to Get Out of Its Current Economic Predicament. *European*, no 34 (October), pp. 4–8. Available online at <http://ymplp.com/zm2bu9> (accessed 2 February 2013).
- MIT (Massachusetts Institute of Technology). (2013) A Preview of the MIT Production. *Innovation Economy Report* (eds. R. M. Locke, R. Wellhausen), mit.edu, 22 February. Available at: <http://web.mit.edu/press/images/documents/pie-report.pdf> (accessed 25 February 2013).
- Nelson R., Winter S. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Reinhart C., Rogoff K. (2010) Growth in a Time of Debt. *American Economic Review*, vol. 100, no 2, pp. 573–578.
- Rodrik D. (2004) Industrial Policy for the 21st Century. *CEPR Discussion Paper*, no 4767.
- Storey D. (2006) Evaluating SME Policies and Programmes: Technical and Political Dimensions. *The Oxford Handbook of Entrepreneurship* (eds. M. Casson, B. Yeung, A. Basu, N. Wadeson), New York: Oxford University Press, pp. 248–279.
- Wheeler B. 2011. David Cameron Says Enterprise Is Only Hope for Growth. *BBC News*, 6 March. Available at: <http://www.bbc.co.uk/news/uk-politics-12657524> (accessed 7 June 2011).

Received: January 10, 2020

Citation: Mazzucato M. Predprinimatel'skoe gosudarstvo: razveem mify o gosudarstve i chastnom sektore [The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths (an excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 2, pp. 26–41. doi: 10.17323/1726-3247-2021-2-26-41 (in Russian).