

## **ТЕХНОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА**

### **Нетрадиционный взгляд на протекционизм, экспортную ориентацию и экономический рост**

**Владимир Попов,  
профессор Российской экономической школы**

О захватывающем воображение экономическом росте Китая сегодня не говорит только ленивый. Действительно, 10% среднегодового экономического роста в течение почти трех десятилетий – с момента начала экономических реформ в 1978г. – такого мир в буквальном смысле слова еще не видел. Трудность, однако, в том, что у победы, как известно, всегда много родителей, так что почти все экономисты пытаются доказать, что головокружительный успех Китая подтверждает именно их теории. Большинство так или иначе признает, что не только рынок, но и правительство внесло свой вклад в экономических успех, в частности путем проведения экспортно-ориентированной промышленной политики, то есть создания налоговых, кредитных, таможенных и прочих преференций отраслям и предприятиям, нацеленным на внешние рынки. Но дальше начинаются разногласия.

Одни говорят, что китайские бюрократы просто правильно угадали, в каком направлении идет рынок, и только подталкивали и ускоряли это движение. Другие, напротив, считают, что успех связан с поддержкой отраслей, которые рыночная конкуренция уничтожила бы, не будь господдержки, так что потребности в продукции этих отраслей сегодня удовлетворялись бы за счет импорта.

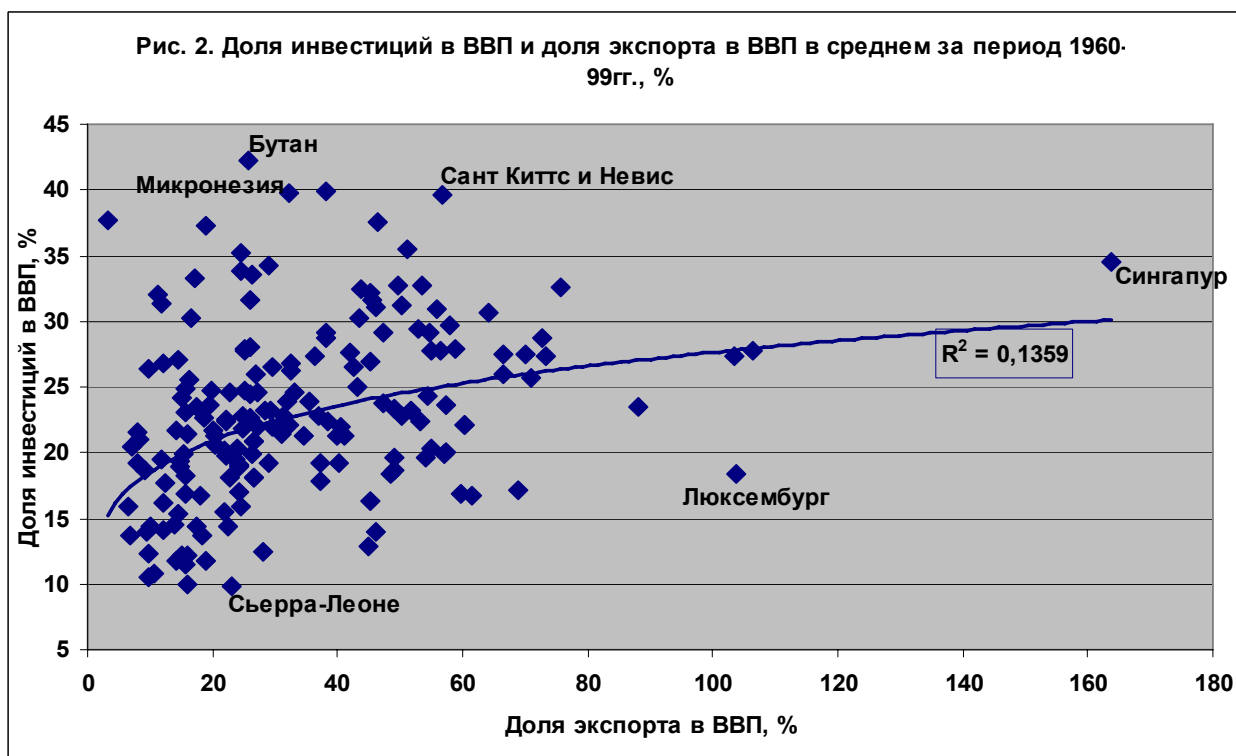
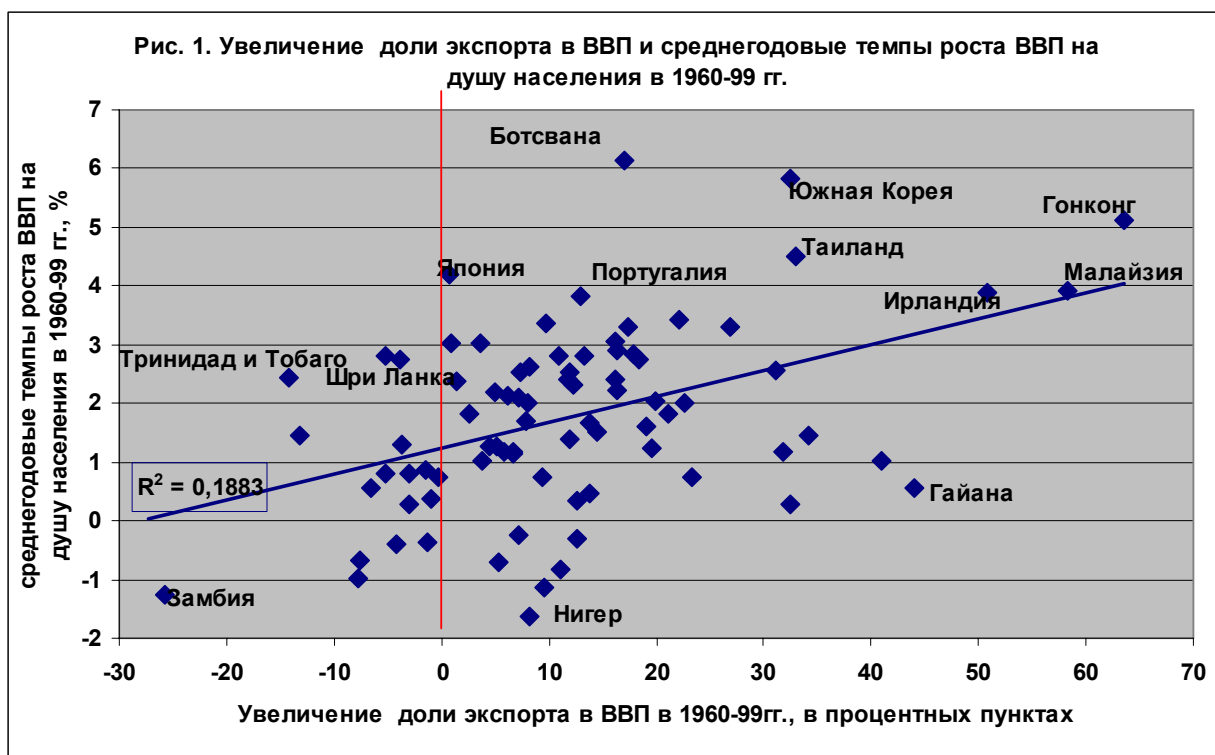
Надо ли поддерживать отдельные отрасли и, если да, то какие и как, чтобы получить китайский результат? И воспроизводим ли этот результат в других странах, скажем в таких, как Россия, которые специализируются на вывозе ресурсов?

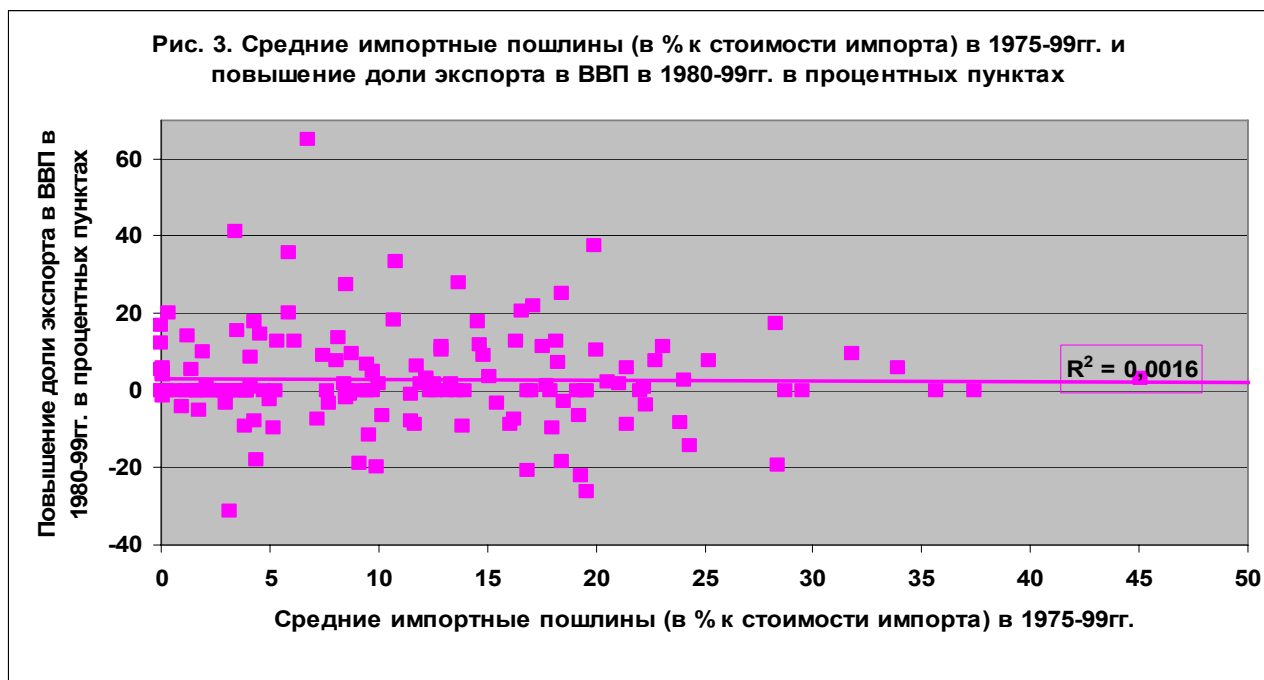
Исторически первой формой поддержки национальных производителей были импортные пошлины, так что вопрос во многом упирается в продолжающийся вот уже несколько столетий спор между протекционистами и сторонниками своєюдной торговли.

### **В защиту протекционизма**

Вроде бы польза свободной торговли признается всеми. Трудно найти экономиста, который бы высказался за протекционизм, особенно в долгосрочной перспективе. В самом деле, со времени Д. Рикардо и его теории сравнительных преимуществ считается доказанным, что от международной торговли выигрывают все страны, потому что специализация на производстве товаров, которые страна производит более эффективно (менее неэффективно), чем другие, в конечном счете позволяет максимизировать благосостояние всего мира и каждой отдельной страны. Значит не надо ставить никаких препятствий на пути международной торговли, надо отменить таможенные пошлины и нетарифные барьеры. Многие страны, в основном развивающиеся, однако, сохраняют довольно высокий уровень таможенной защиты внутреннего рынка: для большинства бедных стран (с ВВП менее 20% американского уровня) в 1975-99 годах средний уровень таможенных пошлин составлял 10-25% от стоимости импорта. Может быть, эти страны совершали ошибку? Посмотрим на фактические данные.

Польза международной торговли действительно бесспорна, однако далеко не очевидно, что свободная торговля, то есть отмена всех торговых барьеров ведет к увеличению международной торговли. Какие страны быстрее всех увеличили долю международной торговли в ВВП? В основном те же, что и демонстрировали самые высокие темпы роста и те же, которые имели более высокую долю инвестиций в ВВП, но не те, которые практиковали свободную торговлю. Как видно из графиков, существует довольно заметная корреляция между темпами роста и повышением доли экспорта в ВВП (рис.1), так же как и между долей инвестиций в ВВП и долей экспорта в ВВП (рис.2), но не между таможенными пошлинами и увеличением доли экспорта в ВВП (рис.3) .





Собственно говоря, феномен «экономического чуда» – быстрого роста в течение двух десятилетий и больше – в послевоенный период практически всегда был связан с повышением доли инвестиций и экспорта в ВВП, и практически никогда – с низким уровнем таможенной защиты. Вопреки, казалось бы, здравому смыслу, именно протекционистские страны увеличивали быстрее всех долю экспорта в ВВП и становились «драконами» и «тиграми», тогда как страны, практиковавшие свободную торговлю, так и не удивили мир ни быстрым увеличением экспорта, ни высокими темпами роста.

В современной литературе очень часто происходит смешение двух понятий внешнеторговой «открытости» – «открытость» как высокая доля экспорта и внешней торговли в ВВП и «открытость» как либеральная внешнеторговая политика. Ф. Родригес и Д. Родрик представили множество доказательств того, что вторая «открытость» совсем не обязательно ведет к первой<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> F. Rodriguez and D. Rodrik. “Trade and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to the Cross-National Evidence”. CEPR Discussion Paper No. 2143, 1999.

История Китая дает, пожалуй, самый яркий пример того, что открытость не гарантирует быстрый рост. Проиграв «опиумные» войны в 40-50-х годах XIX столетия, Китай вынужден был подписать кабальные договоры, открывшие китайские порты для иностранной торговли, предоставившие иностранцам экстерриториальные права и зафиксировавшие таможенные пошлины на 5-процентном уровне. Вот уж когда наступила полная глобализация и свобода торговли. Даже опиум, который англичане производили в Индии, в Китае стал продаваться без ограничений по требованию англичан, не имевших других конкурентоспособных товаров для оплаты чая, импортируемого из Китая.

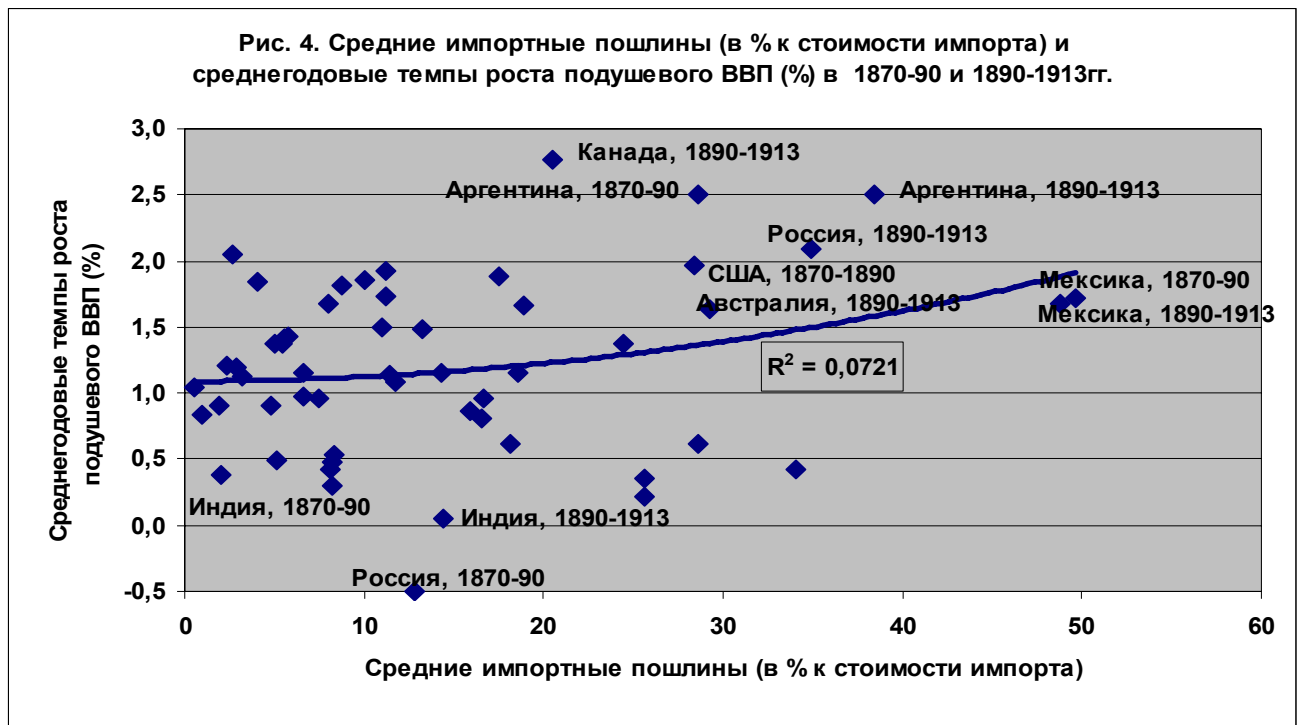
С тех пор 100 лет Китай вкушал плоды политики экономической либерализации и открытости – китайские таможенные тарифы были одними из самых низких в мире, 4% в 1913г. и 8,5% в 1925г. против порядка 30% в США в эти же годы, а отношение экспорта в ВВП по паритету покупательной способности повысилось только с 0,7% в 1870г. до 1,9% в 1950г. Физический объем экспорта в 1867-1936гг. вырос лишь в 4 раза, то есть даже меньше чем за четвертьвековой период изоляции накануне реформ (в 1950-78гг. физический объем экспорта вырос в 6 раз). Когда в 1949 году коммунисты пришли к власти китайский подушевой ВВП был точно таким же, как и в 1850 г.<sup>2</sup>

А после начала экономических реформ в 1978г. в Китае именно экспорт стал мотором экономического роста; доля экспорта в ВВП выросла быстрее, чем где-либо в мире – с 5% в 1978г. до более 35% сегодня, если оценивать ВВП по официальному курсу, и с 1% до 7-8%, если считать ВВП по паритету покупательной способности. Однако пореформенный Китай отнюдь не придерживался свободы торговли: еще и в начале 90-х годов импортные пошлины в Китае были чуть ли не самыми высокими в мире – 40% от стоимости импорта.

---

<sup>2</sup> A. Maddison. Monitoring the World Economy, 1820-1992. Paris, OECD, 1995; A. Maddison. Chinese Economic Performance in the Long Run. Paris, OECD, 1998.

Схожие примеры можно привести и из истории других стран. Послевоенные Япония, Корея, Тайвань добились быстрого роста не через таможенное разоружение, а через протекционизм. В XIX веке многие страны, которые теперь называются развитыми, проводили протекционистскую политику, в том числе и США, чтобы защититься от разрушительной конкуренции британских товаров. (Сама Англия либерализовала торговлю только к середине XIX века, когда ее технологическое первенство стало неоспоримым (отмена «хлебных пошлин» Р. Пилем.) Данных за XIX век немного, но те, которые есть, однозначно свидетельствуют, что успешнее развивались именно протекционистские страны (рис. 4). Положительная зависимость между протекционизмом и ростом сохраняется, если ввести в качестве контрольных переменных исходный уровень ВВП на душу населения и показатель качества институтов из базы данных POLITY.<sup>3</sup>



<sup>3</sup> D. Irwin. Did Import Substitution Promote Growth in the Late Nineteenth Century? Working Paper 8751. NBER, Cambridge, MA, 2002.

В чем же секрет протекционизма? Почему протекционистские страны развиваются более успешно? И всегда ли протекционизм дает положительные результаты?

### **Протекционизм, экспортная ориентация и импортзамещение**

Дискуссии между протекционистами и фритредерами ведутся столько, сколько существует экономика. Во второй половине XIX века Англия стала главным бастионом свободы торговли, а ее основные конкуренты защищали свою промышленность протекционистскими пошлинами. Маркс и Энгельс, высказываясь в принципе за свободу торговли, считали протекционизм оправданным средством «фабрикации фабрикантов» при отставании страны от основных конкурентов, как это было в Германии в середине XIX века (Маркс, Энгельс, Соч., т. 4, с. 62; т. 21, с. 372-4).

«Если Америка должна стать промышленной страной, и у нее есть все шансы на то, чтобы не только догнать, но и перегнать своих соперников, то перед ней открываются два пути, - писал после Гражданской войны в США Ф. Энгельс, – или, придерживаясь свободы торговли, в течение, скажем, пятидесяти лет вести чрезвычайно обременительную конкурентную борьбу против английской промышленности, опередившей американскую почти на сто лет; или же покровительственными пошлинами преградить доступ английским промышленным изделиям, скажем, на двадцать пять лет, с почти абсолютной уверенностью в том, что по истечении этих двадцати пяти лет американская промышленность будет в состоянии занять независимое положение на мировом рынке...» (Маркс, Энгельс, Соч., т. 21, с. 377-8).

Сегодня расстановка сил в принципе та же, что и раньше: самая развитая часть мира – Запад, и в особенности США, настаивает на свободе торговли, тогда как развивающиеся страны не желают отказываться от протекционистских инструментов, обоснованно подозревая, что эти инструменты могут при умелом использовании помочь повысить темпы экономического роста, так чтобы быстрее догнать Запад. Сегодня, однако, дискуссии о свободе торговли ведутся в рамках более общей

дискуссии о промышленной политике. Ведь таможенные тарифы исторически были первым и главным государственным налогом, поэтому в XIX веке внимание было сосредоточено в основном на них. Теперь таможенные пошлины уже менее важны, чем защита с помощью занижения валютного курса (так называемый «протекционизм валютного курса», практикуемый Китаем и другими странами, быстро накапливающими валютные резервы<sup>4</sup>), с помощью контроля над ценами, субсидий, налоговых скидок и преференциальных кредитов отдельным отраслям и предприятиям.

Кроме того, сегодня в результате прогресса экономической науки появилось гораздо более четкое понимание, почему протекционистские меры и другие рычаги промышленной политики могут быть успешными и при каких условиях этот успех достигается. *Первое требование к успешной промышленной политике состоит в том, что она должна быть экспортно-ориентированной.* Таможенная или прочая защита отечественных производителей обязательно должна дополняться поощрением экспорта, тогда это и называется экспортно-ориентированной промышленной политикой. А без поощрения экспорта протекционизм ведет только к импортзамещению.

В экономической теории считается, что специализация страны на мировом рынке (какие именно товары страна экспортирует) определяется ее сравнительными преимуществами: у кого-то есть природные ресурсы (значит можно вывозить сырье, производство которого дешево обходится), кто-то обладает большими резервами недорогой рабочей силы (тогда можно специализироваться на трудоемкой продукции), другие просто научились очень хорошо и дешево, лучше чем кто-либо в мире, производить, скажем, бытовую электронику.

---

<sup>4</sup>В. Полтерович, В. Попов. «Последняя надежда». – *Эксперт*, № 48, 22 декабря 2002г. Полный вариант: Accumulation of Foreign Exchange Reserves and Long Term Economic Growth (co-authored with V. Polterovich). – In: Slavic Eurasia's Integration into the World Economy. Ed. By S. Tabata and A. Iwashita. Slavic Research Center, Hokkaido University, Sapporo, 2004 (<http://www.nes.ru/english/research/pdf/2003/PopovPolterovich.doc>).



Однако надо отдавать себе отчет в том, что эти сравнительные преимущества не даны странам раз и навсегда от бога (за исключением невозобновляемых ресурсов, доля которых в международной торговле уже невелика), а создаются в ходе развития, в том числе и в результате целенаправленной правительственной политики. Если, скажем, страна не производит электронику, а импортирует ее из-за границы, и даже не пытается ее производить, то, видимо, никогда и не будет: ведь при освоении производства любого товара издержки всегда высоки, так что с точки зрения сиюминутной перспективы всегда лучше производить то, что уже умеешь. Тогда, однако, придется законсервировать структуру экспорта и отказаться от участия на мировых рынках многих «чужих» и постоянно возникающих новых продуктов. Большинство стран, если не все, признавать поражение без борьбы не желают и пытаются диверсифицировать экспорт. Какие отрасли поддерживать в первую очередь? Вот здесь-то и возникают варианты.

Есть два типа промышленной политики – импортзамещение и поощрение экспорта. Грубо говоря, в рамках первого варианта приоритет отдается слабым и неконкурентоспособным отраслям, тогда как в рамках второго варианта стимулируются, напротив, сильные и конкурентоспособные отрасли. При импортзамещении госсубсидии идут в отрасли, которые не только не экспортируют свою продукцию, но и не могут конкурировать с импортом на внутреннем рынке. При экспортной ориентации, напротив, поддержка оказывается отраслям и предприятиям, которые уже прорвались на внешний рынок или у которых есть хорошие шансы увеличить экспорт.

Можно защитить внутренний рынок от иностранной конкуренции (скажем, высокими таможенными пошлинами) и при этом довольствоваться тем, что он снабжается отечественными производителями, не экспортирующими свою продукцию (импортзамещение). А можно поддерживать отрасли уже экспортирующие или с перспективой на экспорт, то есть самые конкурентоспособные или ориентированные на то, чтобы стать таковыми (если не становятся и не начинают экспортировать, поддержка прекращается). И в том и в

другом случае используется протекционистская защита внутреннего рынка; разница в том, что одна эта защита – без стимулирования экспорта – ведет только к сохранению неэффективных производств, а такая же защита со стимулированием экспорта сохраняет неэффективные производства лишь на время, а затем превращает их в эффективные. В своем крайнем варианте импортзамещение – это стратегия опоры на собственные силы, направленная на то, чтобы производить все внутри страны. Экспортная ориентация – это политика, тоже призванная создать новые отрасли, возможно и с нуля, но которые непременно должны стать конкурентоспособными не только на национальном, но и на мировом рынке.

СССР периода индустриализации и дальше, коммунистический Китай до реформ, Латинская Америка и Индия до 90-х годов, развивающиеся страны социалистической ориентации – все эти государства и регионы практиковали именно импортзамещающую промышленную политику, стараясь обеспечить экономическую независимость. Везде, от Северной Кореи до Индии и от СССР до Латинской Америки, эти попытки неизменно заканчивались одним и тем же – созданием мертворожденных промышленных комплексов, которые еще могли кое-как функционировать в тепличной протекционистской среде, но которые рассыпались, как карточные домики, при первом столкновении с иностранной конкуренцией. При субсидировании слабых отраслей за счет сильных развитие неизменно заходило в тупик: сильные отрасли, из которых изымались средства, хирели, а слабые, хоть и поддерживаемые, но не работающие на экспорт, так и не становились жизнеспособными.

Другая стратегия – создание государством стимулов к перемещению ресурсов в отрасли с перспективой прорыва на мировой рынок. Если эти отрасли не смогут экспортировать продукцию после *n* лет поддержки, то эта поддержка прекращается. Такая политика проводилась сначала в Японии, затем в Южной Корее, на Тайване, в Гонконге и Сингапуре, позже – в странах ЮВА и в Китае и привела к впечатляющим результатам. В Китае именно экспорт был мотором экономического роста, а доля экспорта в ВВП выросла с 5% в 1978г. до более 30%

сегодня. Все эти страны в разное время проводили схожую политику – всемерно поощряли национальные фирмы экспортировать производимую продукцию, даже когда эти фирмы и на национальном рынке занимали еще слабенькие позиции.

Способов поддержки экспорта много, но главным инструментом является занижение валютного курса через накопление валютных резервов центробанком: когда последний закупает валюту в размерах, превышающих предложение участников рынка, то есть создает избыточный спрос на валюту, курс национальной денежной единицы понижается. Искусственная заниженность курса создает преимущества для всех производителей торгуемых товаров за счет производителей неторгуемых товаров, что позволяет стимулировать экспорт, производство и сбережения через ограничение импорта и потребления. Такого же эффекта можно в принципе добиться, манипулируя налогами, скажем, через введение импортных пошлин и экспортных субсидий. Однако занижение курса через накопление резервов – неселективный инструмент промышленной политики, имеющий очевидные преимущества перед селективными (дифференцированными по отраслям и предприятиям налоги и субсидии) в условиях высокой коррупции.

Заниженный курс имели Япония, Корея, Тайвань и Сингапур несколько десятилетий назад, когда они еще были "бедными" и догоняли развитые страны; заниженным курсом пользуются в последние десятилетия государства Юго-Восточной Азии, поддерживая его на уровне 20-40% от паритета покупательной силы, то есть на таком уровне, что их цены при пересчете в доллары оказываются в 2,5-5 раз ниже американских. Китай упорно отказывается ревальвировать курс несмотря на нажим США, хотя его цены составляют всего 20-25% от американских, и продолжает накопление валютных резервов.

В 2005г. Китай обогнал Японию и вышел на первое место в мире по объему валютных резервов – почти 900 млрд. долл. Но даже и в 2002г. на Восточную Азию (включая Японию) приходилась 1/3 всех золото-валютных резервов мира. Только на Китай (включая Гонконг и Тайвань) приходится четвертая часть всех мировых

резервов. Отношение валютных резервов к ВВП почти во всех восточноазиатских странах превышает 20% (кроме Японии – 11 %) против 9% в среднем в мире и 1,5% в США (2002 г.).

### **Какие отрасли должны работать на экспорт?**

Представьте теперь страну, у которой самые конкурентоспособные отрасли – нефте- и газодобыча, как в России, или производство текстиля, как в Китае. Надо ли такой стране поощрять перемещение труда и капитала из остальной экономики в эти самые конкурентоспособные отрасли? Или, чтобы довести пример до крайности, представьте, что страна специализируется на мытье тарелок или на предоставлении массажных услуг. Надо ли поощрять такую специализацию? Здравый смысл подсказывает, что ответ должен быть отрицательным, хотя бы только по неэкономическим соображениям, то есть даже если с чисто экономической точки зрения такой вариант наиболее эффективен. Каждая страна, например, желает сохранить свой язык и культуру, даже если эффективнее перейти на английский (китайский).

Недавние исследования, кроме того, показывают, что поощрение сложного наукоемкого экспорта выгодно и с чисто экономической точки зрения. И не потому, что ресурсы могут кончиться или подешеветь, а потому, что общественная отдача от развития наукоемких производств больше, чем отдача для конкретных фирм, которые занимаются такой деятельностью. Это так называемая экстерналия, внешняя выгода, которую рынок правильно учесть не может, так что необходима господдержка, чтобы вывести развитие таких отраслей на оптимальный уровень. Экстерналию измерить очень сложно. Общеизвестно, например, что существуют значительные экстернальные эффекты от развития образования, здравоохранения, фундаментальной науки, так что государство должно поддерживать эти отрасли, но в какой именно мере – не вполне ясно. Во всяком случае экстерналия от развития наукоемких производств на экспорт больше, чем экстерналия от экспорта ресурсов и технически несложных товаров.

В недавних статьях Рикардо Хаусманна, Джейсона Хванга и Дэни Родрика<sup>5</sup> предложен остроумный индекс сложности экспорта, который рассчитывается в два этапа. Сначала исчисляется средневзвешенный ВВП на душу для стран, экспортирующих определенный товар (из 5000 возможных товарных позиций) – получается доход на душу в гипотетической стране, которая специализируется на экспорте именно и только этого товара. Затем такой же гипотетический уровень ВВП на душу исчисляется для страны с данной структурой экспорта и сопоставляется с фактическим для этой страны уровнем ВВП – оказывается, что это сопоставление очень информативно для объяснения темпов экономического роста.

Китай, например, и в 1992 г., и в 2003 г. имел наибольший разрыв между гипотетическим и фактическим уровнем ВВП на душу, то есть структура китайского экспорта соответствовала уровню развития страны, которая в несколько раз опережала Китай по ВВП на душу населения. Да, в последние годы коэффициент такого опережения сократился – с 6 раз в 1992г. до менее 3 раз в 2003г., но это опережение все равно остается самым высоким в мире.

Собственно говоря, именно такая политика, нацеливающая национальных предпринимателей не просто на экспорт, а на постоянное усложнение экспорта, и объясняет экономический успех Китая. *В этом как раз и состоит второй принцип успешной промышленной политики: не всякий экспорт стоит поддерживать, а только тот, который дает наибольшую экстерналию, внешнюю выгоду, возникающую тогда, когда общественная отдача от вложений в определенный вид деятельности больше, чем отдача для конкретных фирм, непосредственно занимающихся такой деятельностью.*

---

<sup>5</sup> Hausmann, Ricardo, and Dani Rodrik, “Economic Development as Self-Discovery,” *Journal of Development Economics*, December 2003; Hausmann, Ricardo, Jason Hwang, and Dani Rodrik, “What You Export Matters,” NBER Working Paper, January 2006; Dani Rodrik WHAT’S SO SPECIAL ABOUT CHINA’S EXPORTS? Harvard University, January 2006.

### Китай сдает позиции?

Есть, однако, и другие исследования, которые заключают, что китайский экспорт по своей структуре менее «продвинут», чем экспорт стран с аналогичным уровнем развития. Маер Йорг и Адриан Вуд, например, в результате межстрановых сопоставлений заключили, что доля изделий, для изготовления которых требуются большие затраты квалифицированного труда, в китайском экспорте в 1990г. должна была быть 40% (исходя из уровня ВВП на душу) против 33% в действительности.<sup>6</sup>

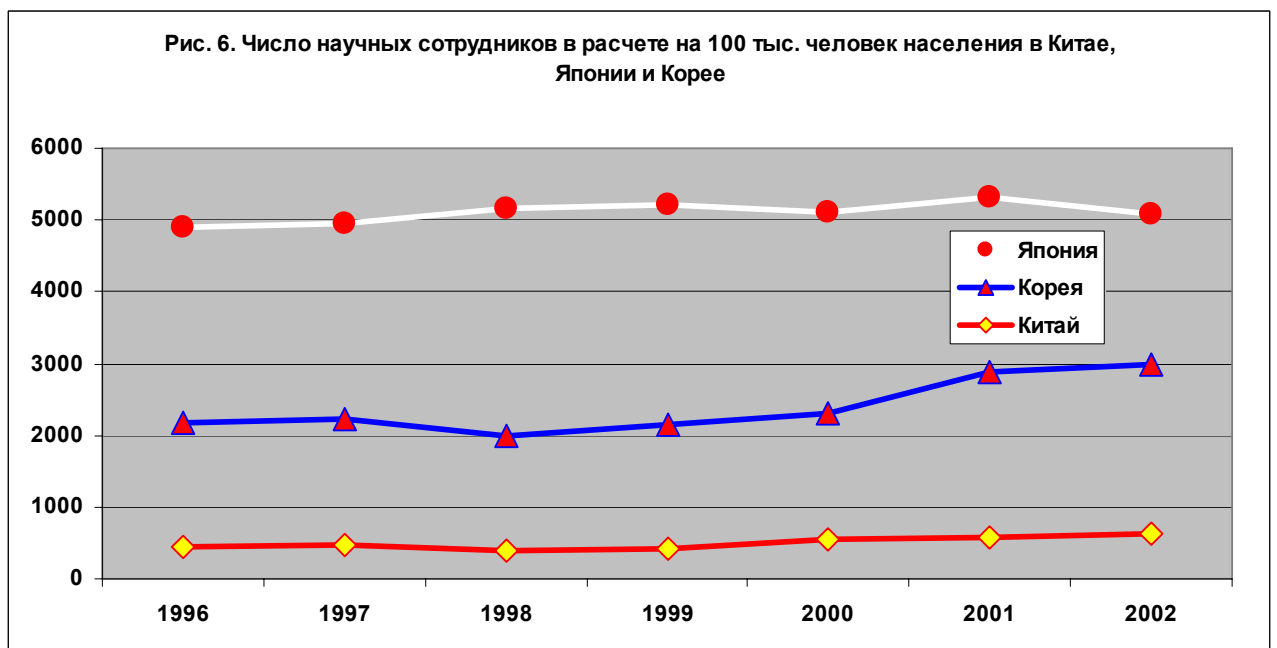
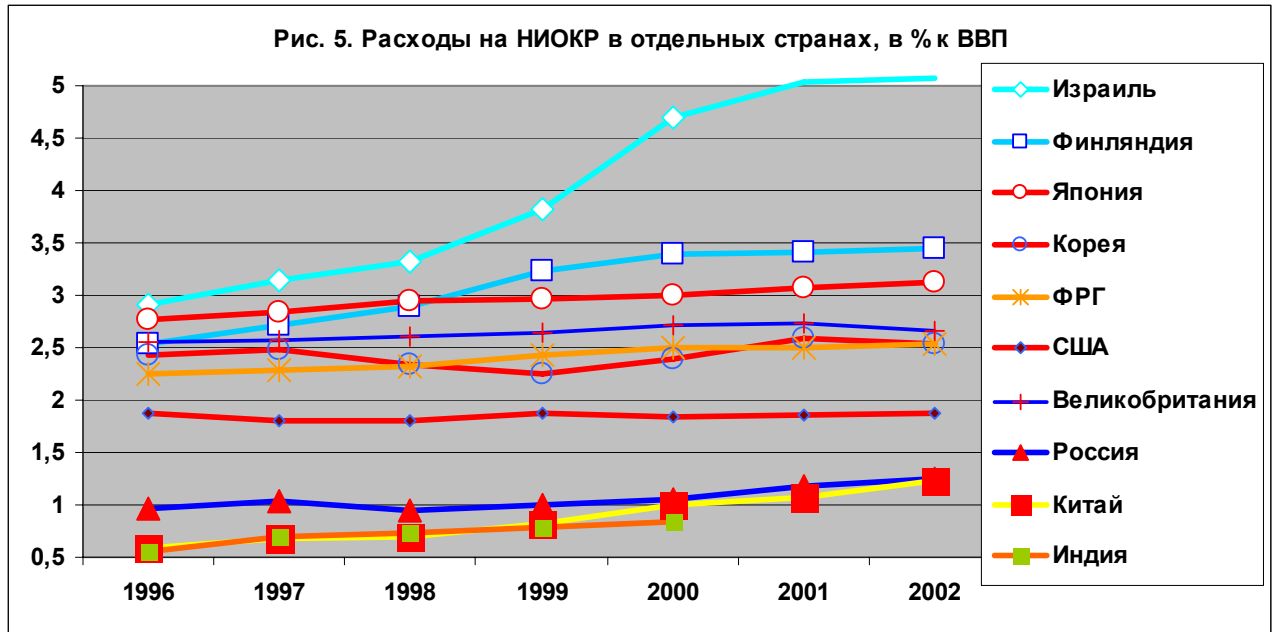
В 2004 году в журнале «Foreign Affairs» была опубликована статья руководителя «Shell China» Джорджа Гилбоя «Миф за фасадом китайского чуда»<sup>7</sup>. Вывод статьи – Китай не станет серьезным конкурентом США в ближайшем и даже в отдаленном будущем, так как сильно отстает от Кореи и Японии периода 20-летней и 30-летней давности соответственно по доле наукоемких изделий в экспорте, по затратам на НИОКР, по доле наукоемких изделий, производимых отечественными, а не иностранными производителями, и т. д. В Китае происходит бурный рост без развития, технологически он еще долго будет сильно отставать от США.

Действительно, в прошлом году 55% всего китайского экспорта и 75% экспорта компьютеров и частей к ним пришлось на иностранные компании, действующие в Китае. Доля расходов на НИОКР в ВВП Китая – всего 1% против 2,5-3% в Кореи и Японии. А по числу научных работников в расчете на 1 миллион населения Китай почти в 5 раз отстает от Кореи и в 8 раз от Японии ( рис. 5, 6).

---

<sup>6</sup> Mayer, Jorg, and Adrian Wood, “South Asia’s Exports in a Comparative Perspective,” *Oxford Development Studies*, 29(1), 2001.

<sup>7</sup> George J. Gilboy. The Myth Behind China's Miracle. *Foreign Affairs*, July/August 2004.



Говорят, что Китай просто экономит силы, используя более дешевую стратегию создания высокотехнологичного сектора, нежели в свое время Корея и Япония. Они не полагались на иностранные прямые инвестиции, а Китай полагается, так что при малых затратах на собственные НИОКР может заимствовать технологию и производить массу наукоемких изделий. По доле расходов на информационные и коммуникационные технологии в ВВП (5%) Китай уже мало уступает Корее (7%) и

Японии (8%) . А по доле наукоемких товаров в экспорте изделий обрабатывающей промышленности, которая увеличилась с 6% до 23% всего за десять лет, в 1992-2002гг., почти что догнал Японию (рис. 7). Китай уже стремительно наращивает расходы на НИОКР (рис. 5), и в дальнейшем этого не избежать, но пока можно заимствовать технологию через приток прямых иностранных инвестиций, почему бы этого не делать?



В 1992г., еще при жизни Дэн Сяопина, Китай провозгласил политику «шичан хуан цзишу», буквально «технология в обмен на рынок», то есть уступка части национального рынка транснациональным компаниям в обмен на получение от них передовой технологии при создании совместных предприятий. Со стороны, особенно с нашей, российской стороны, эта китайская политика кажется исключительно успешной: с начала 90-х годов начался массивный приток иностранных прямых инвестиций в Китай, накопленный объем этих инвестиций достиг 500 млрд. долл., ежегодный приток в последние годы держится на уровне 50 млрд. долл.



Все чаще крупнейшие мировые фирмы не только переносят производство в Китай – этот процесс уже идет полтора десятилетия, но и переводят туда свои научно-исследовательские подразделения. И неудивительно: зарплата компьютерных инженеров, которых ежегодно десятками тысяч «производят» китайские университеты и квалификация которых не уступает мировой, составляет всего лишь одну треть японской. О Китае теперь говорят как о стране низких зарплат и высоких технологий. Японская «Мацусита» (“Matsushita Electric Industrial Company”) в 2001-2002гг. открыла две исследовательские лаборатории – в Пекине, по разработке мобильных телефонов, и в Сучжоу (провинция Цзянсу, к северу от Шанхая), по разработке бытовой техники (кондиционеров, холодильников, стиральных машин). В этих лабораториях к 2005г. работали около 2000 китайских инженеров. «Номура» и «Тошиба» имеют в Китае исследовательские центры по разработке программного обеспечения и электронных чипов соответственно – к 2005г. в каждом из них работали по 1000 компьютерных инженеров. Уже к концу 2000г. 29 ведущих транснациональных компаний, в том числе американские «Ай-Би-Эм» и «Майкрософт», французская «Алкатель» и финская «Нокиа», японские «Мицубиси» и Тошиба», «Хонда» и «Ямаха» имели исследовательские подразделения в Китае.

Иностранные фирмы вынуждены передавать технологию свои китайским партнерам. Быстрый рост национальных производителей в высокотехнологичных секторах объясняется в немалой степени поддержкой правительства, которое целенаправленно настаивало, чтобы приходящие в Китай иностранные компании делились технологией. В начале 90-х годов на рынке китайском телефонных станций доминировали западные компании – «Lucent», “Alcatel” и “Siemens”. Теперь их продают три китайские компании, которых даже не существовало в 1985г. – «Хуавэй», производящая также мобильные телефоны, «Датан» (“Datang”) и “ZTE”. Доля «Хуавэй» на этом рынке выросла к 2000г. в 2 раза и достигла 35%. “Capitel Group”, другой китайский производитель мобильных телефонов, например, имеет соглашение о производственном сотрудничестве с финской «Нокиа Чайна» (“Nokia China”), но одновременно с ней и конкурирует за долю рынка.

На таких же принципах были построены контракты с производителями генераторов для гидростанции в Трех ущельях, да и контракты с нами на поставку вооружений, в частности «сушек», составлены аналогичным образом – в 1996г. Китай приобрел лицензию на производство этих истребителей, правда, без права экспорта; в 1999г. Китай заключил контракт на поставку 50 истребителей СУ-30МК – тоже с правом производства этих истребителей по российской лицензии. В 2000г. сборка первых истребителей начала осуществляться на заводе в Шэньяне (провинция Ляонин), который был построен по российскому проекту. В 2001г. российская корпорация «Аэрокосмическое оборудование» открыла в Китае свое представительство, первоочередной задачей которого является техническое содействие в освоении лицензии и переходе на китайские комплектующие.

В самом Китае, однако, политика заимствования технологии подвергается все большей критике. Китай сравнивает себя не с Россией, а с Кореей и Японией и с самим собой периода Мао, и здесь сравнение далеко не в пользу пореформенного Китая. Китай взорвал свою первую атомную бомбу в 1964г., через 15 лет после СССР и 19 лет после США; в 1970г., всего на 13 лет позже СССР, запустил первый спутник. Однако строительство атомных станций началось в Китае лишь в 80-е годы, а первая сконструированная в Китае атомная станция «Циньшань-1» вступила в строй только в конце 1991г.; первый непилотируемый космический корабль был запущен в 1999г., первый китайский «тайконавт» поднялся в космос в 2004г. – 34 года спустя после запуска первого спутника. Собственные большие самолеты вообще не производятся в Китае до сих пор, хотя при Мао страна была близка к созданию собственной авиационной промышленности. Китайские авиаинженеры до сих пор не могут простить Дэн Сяопину, что он прекратил все работы по собственному китайскому самолету в начале 80-х годов, когда таковой уже был создан в металле и летал в экспериментальном варианте.

В 2004г. китайский журнал «Шан У Чжоукань» («Business Watch Magazine») опубликовал статью с характерным названием “Переосмысление стратегии

привлечения прямых иностранных инвестиций – политика “рынок в обмен на технологию” полностью провалилась?” В этой статье, среди прочего, профессор Пекинского университета Лу Фен на основе своих исследований автопромышленности заключил, что отрасль уже попала в порочный круг “отсталость – закупки технологии – отсталость” (сейчас 90% китайского авторыннка контролируется ТНК).

Лу Йаньхуа, заместитель министра науки и техники Китая, в ноябре 2005г. выступил с развернутой критикой политики “рынок в обмен на технологию”, назвав ее самообманом. Китай и Корея стали закупать ядерные реакторы за границей практически одновременно, сказал он, но теперь Корея продает их за рубеж, а Китай продолжает их импортировать. Между тем, с начала 70-х годов Китай разрабатывает свои реакторы по 300 тысяч и 600 тысяч киловатт, но энергетики предпочитают покупать иностранные с мощностью 900 тысяч или 1 миллион киловатт, так что собственные НИОКР в этой сфере пришли в запустение.

Очень часто ТНК после покупки китайских предприятий увольняют научно-исследовательский персонал, как это сделал “Фольксваген” после приобретения “Шанхай авто” и “Чанчунь авто”. По словам Лю, корейское правительство с самого начала придерживалось четкой политики: технология может быть куплена за границей только один раз, а госфинансирование распределяется в пропорции 1/5 на импорт технологии и 4/5 – на приспособление к местным условиям и собственные НИОКР. В Китае такая пропорция сегодня 1: 0.08.

В общем политика, которую большинство в мире считает сказочно успешной, в Китае критикуется со всех сторон.

### **Мораль**

Китайский успех уже сейчас кажется нам недостижимым. Он заставляет беспокоиться и более развитые страны. «На протяжении 4000 лет предшествующей истории Япония была периферийным государством для Китая, за исключением

только одного последнего века, – пишет Кеничи Омае, японский гуру менеджмента, как его называют, в изданной в Японии в 2002г. книге «Влияние Китая». – В будущем Япония будет для Китая тем же, чем Канада является для США, Австрия – для Германии и Ирландия – для Британии».

Премьер-министр Сингапура, в котором китайцев три четверти населения, тоже очень беспокоится по поводу наступления китайских товаров. Он призвал отечественный бизнес переключаться с электроники на новые экспортные товары – на нефтехимию, фармацевтику и биотехнологию, поскольку в электронике конкурировать с китайцами уже безнадежно. «Для нас главное требование будущего, – сказал он, – состоит в том, чтобы найти себе (производственную) нишу в мире, который Китай заваливает высококачественными и более дешевыми товарами. Китайская экономика потенциально равняется десяти японским».

Можно, конечно, сказать, как говорили раньше: «Сингапур нам не указ». А можно подумать, в чем для нас состоит главное требование будущего. Сегодняшние китайские дискуссии о соотношении заемной и собственной технологии весьма поучительны и для нас. Экспортная ориентация, конечно, хороша, но далеко не всякая. Ведь Китай экспортирует даже не ресурсы, а продукцию обрабатывающей промышленности, причем в возрастающей степени не текстиль и игрушки, как раньше, а электронику. Но по продвинутости своего экспорта в сравнении с ВВП на душу Китай все более отстает – нет, не от других стран, а от самого себя периода 15-летней давности – и это вызывает в Китае нарастающее беспокойство.

Если от развития технически сложных и наукоемких отраслей общество действительно получает экстерналии – а подтверждения этому есть, значит, экспортная специализация именно в этих сферах дает максимальную отдачу. Так что, выходит, что и в идее импорт-замещения было свое рациональное зерно: надо развивать передовые отрасли, которые в отсталой стране полностью отсутствуют, а не полагаться на естественные и уже существующие сравнительные преимущества, надо постоянно поднимать планку выше существующего уровня, даже если этот

уровень успешно повышается, а иначе нового рекорда не поставить. Да, если при этом не пытаться экспортировать, а работать лишь на внутренний рынок, эффективный и конкурентоспособный сектор создать не удастся. Но если экспортировать только нефть или текстиль, то поддерживать высокие темпы роста в долгосрочной перспективе тоже не получится. Структуру экспорта надо постоянно совершенствовать, переключаясь с менее наукоемких товаров на более наукоемкие и технически продвинутые.

Россия в последние годы похоже, делает все наоборот. Таможенные пошлины низки, реальный курс переоценен из-за голландской болезни, расходы на НИОКР упали с 3,5% ВВП в СССР до 1% сейчас (рис.5), доля машинотехнической продукции и в общем объеме производства, и в общем экспорте снизилась за счет повышения доли ресурсов. Промышленная политика, если и проводится, то главным образом в виде скрытых субсидий энергоемким производствам (через поддержание заниженных внутрироссийских цен на энергоносители и электроэнергию) и открытых субсидий сельскому хозяйству.

Между тем, именно сейчас, когда мировые цены на энергоносители высоки, есть реальный шанс увеличить вложения в НИОКР и наукоемкие производства, чтобы обеспечить задел для будущего долгосрочного и эффективного роста. Этот задел нужен не столько потому, что ресурсы когда-нибудь кончатся, сколько потому, что рост, основанный на вывозе ресурсов, в конечном счете менее эффективен (дает меньшую экстерналию и следовательно требует больших затрат), чем рост базирующийся на экспорте товаров высокой технологии. Иначе говоря, из двух одинаковых по всем другим характеристикам стран более высокие темпы роста будет иметь та, которая экспортирует продукцию электроники и биотехнологии, а не нефть.

И последнее. Если все страны будут субсидировать экспорт наукоемких изделий, то разве не возникнет на мировом рынке нездоровая конкуренция? И кто же будет производить в таком случае нефть и текстиль? Ответ, видимо, заключается в

следующем: развитые страны уже производят и экспортируют основную часть технически продвинутой и наукоемкой продукции, так что речь идет о том, чтобы предоставить развивающимся странам справедливую, причитающуюся им по праву долю мирового рынка высокотехнических изделий, от производства и экспорта которых можно получать экстерналильные эффекты, способствующие быстрому росту. В конце концов развитые страны уже развиты, а развивающимся надо развиваться.