

## **БОЛЬШЕ ПРОТЕКЦИОНИЗМА! БОЛЬШЕ ТОРГОВЛИ! БОЛЬШЕ РОСТА!**

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

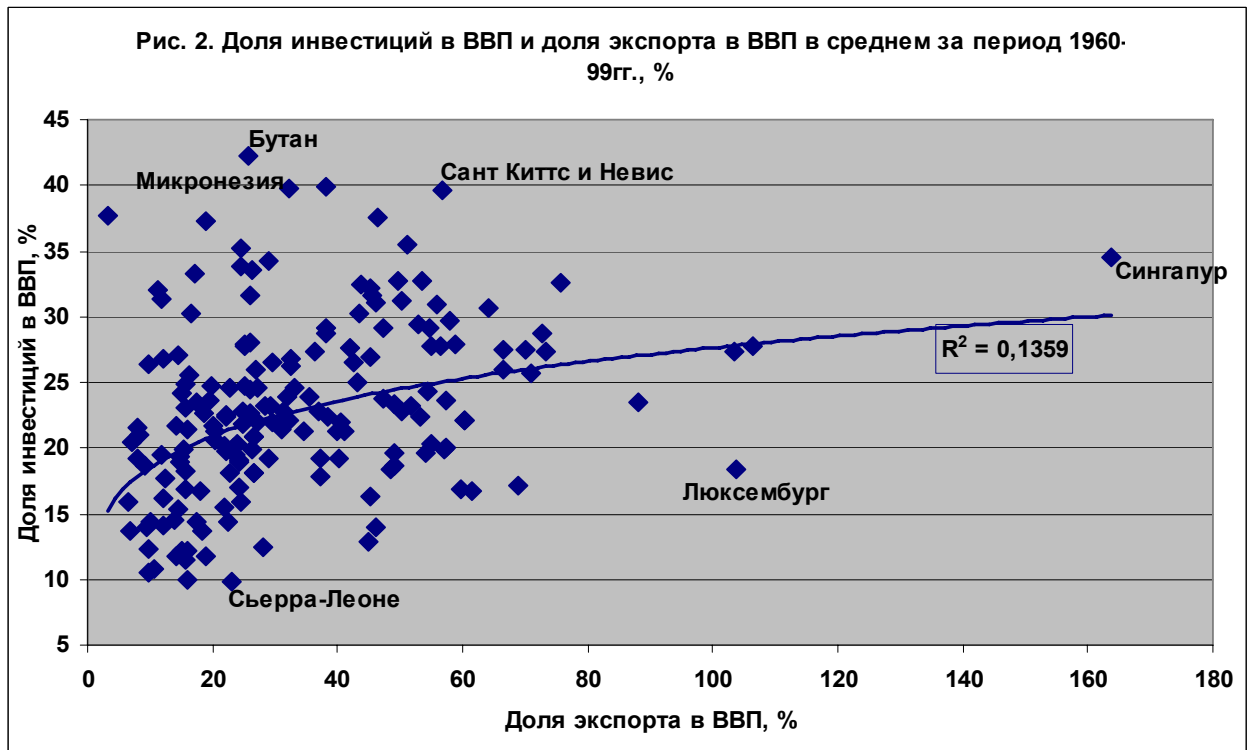
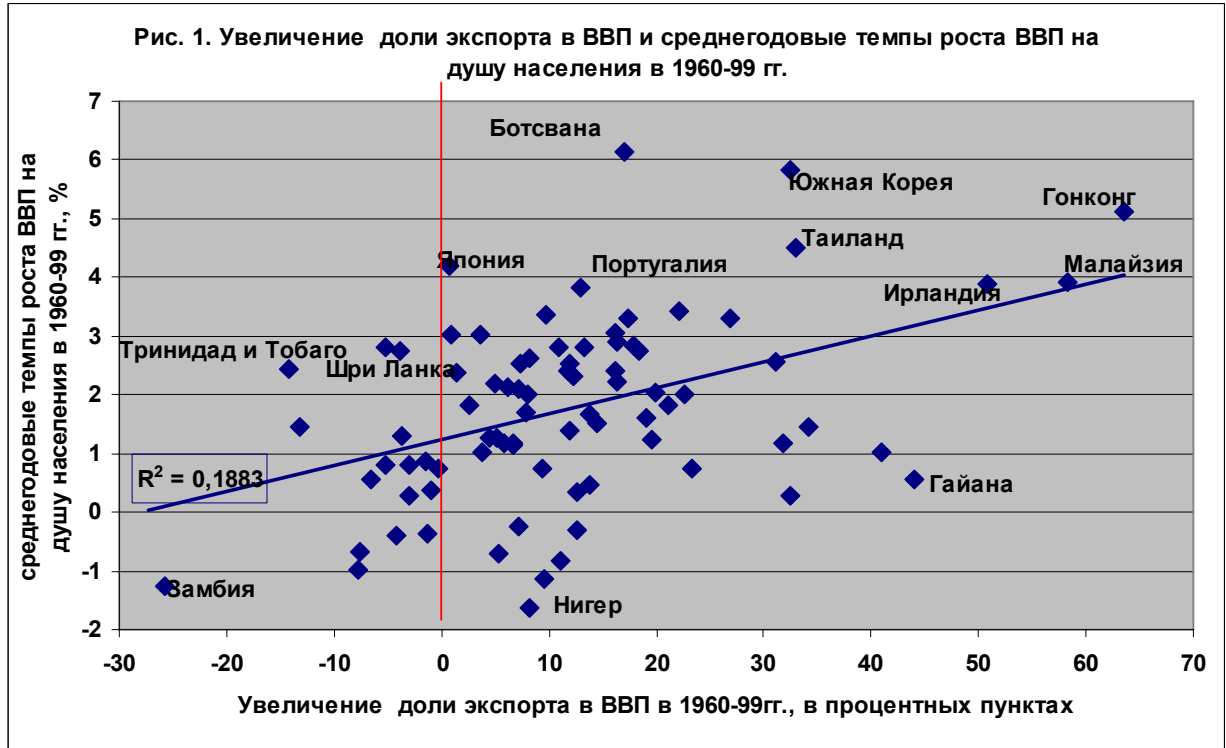
**Владимир Попов,  
профессор Российской экономической школы**

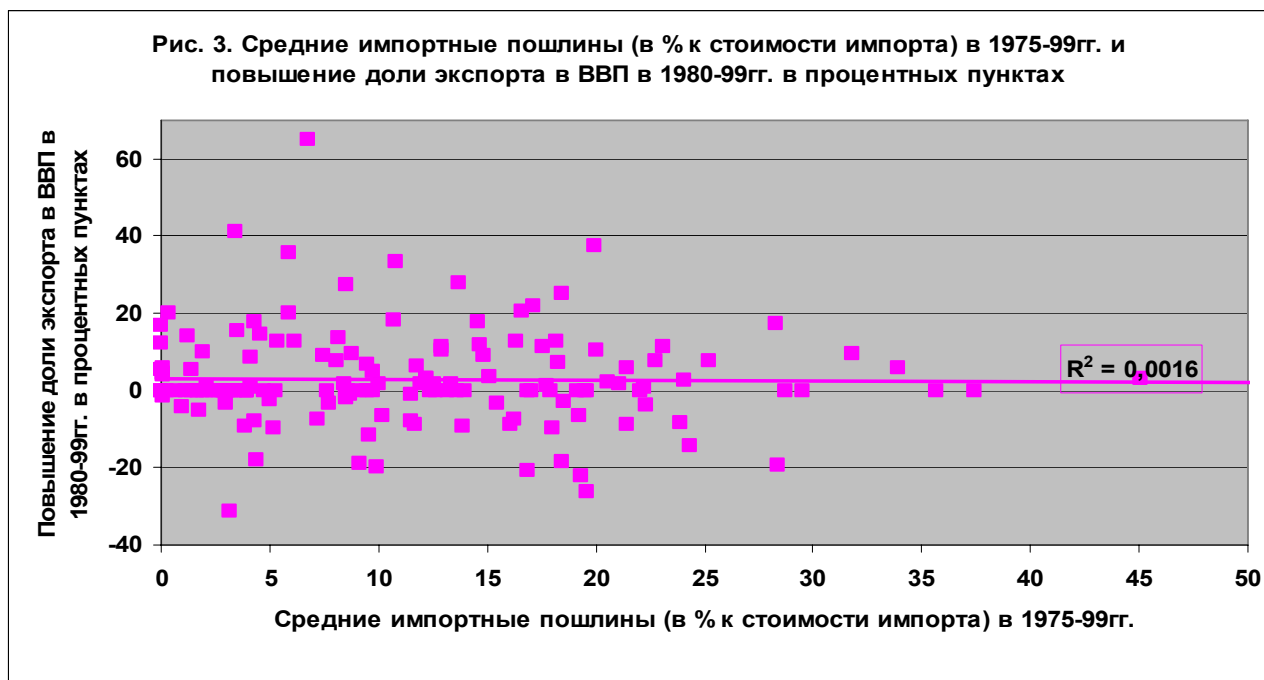
Вроде бы польза свободной торговли признается всеми. Трудно найти экономиста, который бы высказался за протекционизм, особенно в долгосрочной перспективе. В самом деле, со времени Д. Рикардо и его теории сравнительных преимуществ считается доказанным, что от международной торговли выигрывают все страны, потому что специализация на производстве товаров, которые страна производит более эффективно, 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.

#### **В защиту протекционизма**

Польза международной торговли действительно бесспорна, однако далеко не очевидно, что свободная торговля и 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 ростом 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.

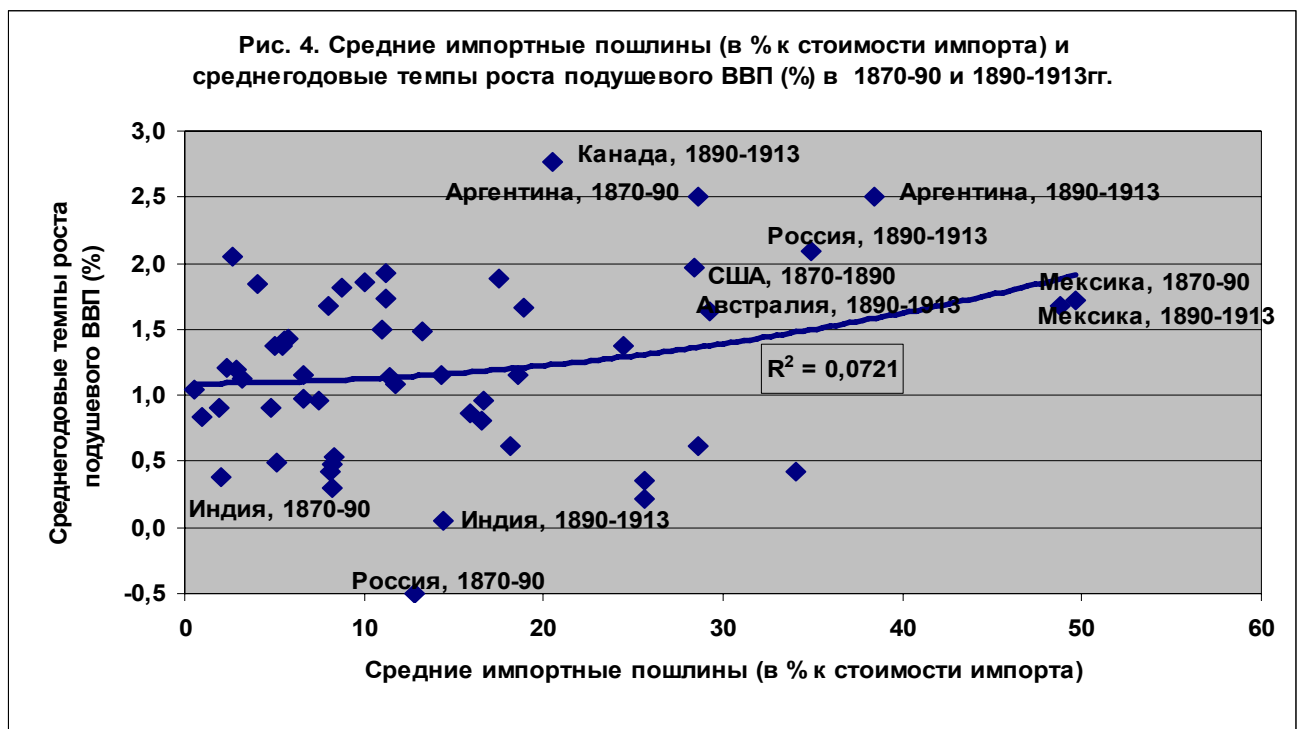
История Китая дает, пожалуй, самый яркий пример того, что открытость не гарантирует быстрый рост. Проиграв «опиумные» войны в 40-50-х годах XIX столетия, Китай вынужден был подписать кабальные договоры, открывшие китайские порты для иностранной торговли, предоставившие иностранцам экстерриториальные 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. (данные Ангуса Мэддисона).

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.

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). Зависимость сохраняется, если ввести в качестве контрольных переменных исходный уровень ВВП на душу населения и показатель качества институтов из базы данных POLITY.<sup>2</sup>



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

<sup>2</sup> D. Irwin. Did Import Substitution Promote Growth in the Late Nineteenth Century? Working Paper 8751. NBER, Cambridge, MA, 2002.

### **Живительная сила протекционизма**

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>3</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. *Во-первых*, 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.

И при импортзамещении, и при экспортной ориентации 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 ведет только к временному сохранению неэффективных производств, 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

---

<sup>3</sup> См. подробнее: В. Полтерович, В. Попов. «Последняя надежда». – *Эксперт*, № 48, 22 декабря 2002г.

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.

*Во-вторых*, 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. Общеизвестно, например, что существуют значительные экстернальные эффекты от развития образования, здравоохранения, фундаментальной науки, так что государство должно поддерживать эти отрасли, чтобы вывести их развитие на оптимальный уровень. Недавние исследования, кроме того, показывают, что существует и экстерналия от развития сложного наукоемкого экспорта, так что поддержка такого экспорта ведет к повышению темпов роста всей экономики. 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>4</sup> предложен остроумный индекс сложности экспорта, который рассчитывается в два этапа. Сначала исчисляется средневзвешенный ВВП на душу для стран, экспортирующих этот 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 подушевого 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.

### **Мораль**

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,

---

<sup>4</sup> R. Hausmann, and D. Rodrik, “Economic Development as Self-Discovery,” *Journal of Development Economics*, December 2003; R. Hausmann, J. Hwang, and D. Rodrik, “What You Export Matters,” NBER Working Paper, January 2006; D. Rodrik WHAT’S SO SPECIAL ABOUT CHINA’S EXPORTS? Harvard University, January 2006.

эффективный и конкурентоспособный сектор создать не удастся. Но если экспортировать только нефть или текстиль или игрушки, 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.