

## *IV. Промышленная политика — инструменты поддержки национальных производителей*

**И**нструменты промышленной политики, которые возможно использовать для структурной модернизации, делятся на две группы — селективные, то есть такие, которые предоставляются по решению чиновника, и неселективные, то есть такие, которые дают преимущества большой группе производителей автоматически, без участия чиновника. К первым относятся прямые субсидии, налоговые стимулы, кредиты Банка развития по преференциальным ставкам, госзакупки, частно-государственные партнерства, экспортные и импортные пошлины. Ко вторым — заниженность валютного курса, заниженность цен на топливо и энергию, государственные инвестиции в отрасли инфраструктуры<sup>1</sup>.

Считается, что при высокой коррупции лучше пользоваться неселективными мерами, осуществление которых требует минимального участия чиновников. Государственные инвестиции в инфраструктуру — транспортную, энергетическую, научную, коммуникационную, информационную, социальную — с точки зрения модернизации и стимулирования роста представляют собой практически беспроигрышный вариант. Во-первых, инфраструктура у нас явно является узким местом, в последние 20 лет из-за недоинвестирования деградировала больше, чем другие сферы, так что предельная эффективность вложений в инфраструктуру будет заведомо очень высока. А во-вторых, государственные капиталовложения, как показывают эмпирические исследования (Schmidt-Hebbel, Klaus & Serven, Luis & Solimano, Andres, 1996), не вытесняют частные, а приводят к возрастанию общего объема инвестиций. Интересно, что быстрорастущие экономики в начале 90-х годов. (Восточная Азия, Маврикий, Чили) имели высокую долю как государ-

<sup>1</sup> Деление, конечно, условно, так как полностью исключить селективность сложно. Скажем, государственные инвестиции в инфраструктуру все равно надо распределять по регионам и отраслям.

ственных, так и всех инвестиций в ВВП, хотя госрасходы по отношению к ВВП в Восточной Азии традиционно низки.

Другой важнейший инструмент промышленной политики низкой степени селективности — накопление валютных резервов [Полтерович, Попов, 2002; Polterovich, Popov, 2004; 2006a; 2006b]. При определенных условиях он позволяет ускорить рост за счет экстерналий, стимулируя экспорт и защищая отечественных производителей. Речь идет об экстернальном воздействии развития экспортного сектора на всю экономику либо об эстерналиях, порождаемых развитием внутренних отраслей на стадии интенсивного заимствования технологий. Кроме того, при сильном демонстрационном эффекте, означающем экстернальное воздействие на иностранных инвесторов, приток инвестиций может идти со скоростью, превышающей накопление резервов, тем самым стимулируется рост.

Занижение цен на углеводородное сырье и топливо наряду с накоплением золотовалютных резервов — еще один инструмент промышленной политики низкой степени селективности. Фактически он эквивалентен дотированию всего внутреннего производства, так как все предприятия потребляют энергию, хотя «ставки дотаций» различны для разных секторов. Целесообразность такой политики совсем не очевидна. Занижение цен на углеводороды должно приводить к неэкономному их расходованию и, следовательно, к снижению энергоэффективности производства. Таким образом, должны наблюдаться два разнонаправленных эффекта: с одной стороны, увеличение конкурентоспособности отечественных предприятий на внешнем рынке, защита внутреннего производителя от конкуренции со стороны импорта, привлечение прямых иностранных инвестиций, а с другой — увеличение издержек.

Как показано в работе [Полтерович, Попов, Тонис, 2007a; 2007b], страны, занижающие цены на топливо и энергию, действительно растут быстрее других, так что получается, что потери от высокой энергоемкости все-таки покрываются эффектом стимулов, создаваемых для энергопотребляющих отраслей. Однако занижение валютного курса позволяет добиться такого же стимулирования национальной экономики, но без высокой энергоемкости.

## ТОРГОВЫЕ (ТАРИФНЫЕ И НЕТАРИФНЫЕ) БАРЬЕРЫ

Зачем развивающимся странам нужен простор для выработки внешней торговой политики?

...До 1995 г. развивающиеся страны в основном были свободны в выборе торговой политики и в большинстве случаев, за исключением случаев, которые обсуждаются далее, не сумели воспользоваться этой свободой для развития своих экономик. Сужение простора для

выработки этой политики практически по всем направлениям в результате торговых переговоров в рамках ГАТТ и особенно существенно после образования ВТО должно было, по замыслу, обеспечить более надежную среду торговым партнерам и инвесторам, причем более строгие правила торговли виделись тогда выгодными для развивающихся стран, как для более слабых участников международной торговой системы... (Более жесткие требования к торговой политике — В. П.) рассматривались тогда как средство «замораживания» режимов торговли, установленных в рамках временных программ структурных преобразований (*temporary structural adjustment programmes*), навязанных бреттонвудскими институтами, что, как считалось, несомненно выгодно развивающимся странам...

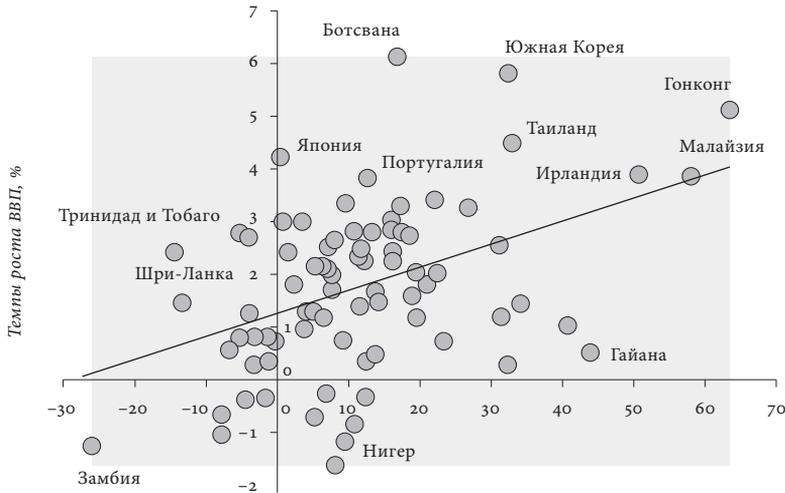
Однако в этой логике не учитывались три важных фактора.

Во-первых, развитие успешных стран, как тех, которые сегодня относятся к высокоразвитым, так и тех, которые индустриализировались недавно (как «азиатские тигры»), не следовало бреттонвудской модели. Эти страны использовали ряд инструментов для защиты нарождающихся отраслей, для получения передовых технологий и для проникновения на мировые рынки, которые (инструменты) были доступны в рамках более гибких правил ГАТТ. Некоторые из этих стран даже не были членами ГАТТ и только недавно вступили в ВТО...

Во-вторых, в стремлении к более жестким торговым правилам не учитывался возможный конфликт с другими целями развития... В одном из наиболее драматических случаев декларация по TRIPS и здравоохранению (TRIPS — *trade related intellectual property issues* — вопросы защиты интеллектуальной собственности, связанные с торговлей) должна была быть предложена в Дохе, чтобы в буквальном смысле слова спасти жизни людей...

В-третьих, приверженность главных торговых держав многосторонней торговой системе уменьшилась после того, как они стали вести переговоры об образовании зон свободной торговли с развивающимися странами, которые прежде имели преференциальный доступ на их рынке в одностороннем порядке [Gibbs, 2007].

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 (или, по крайней мере, 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



Увеличение доли экспорта в ВВП, п. п.

РИС. IV.1. Увеличение доли экспорта в ВВП и среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в 1960–1999 гг.  
ИСТОЧНИК: WDI.

рынка: для большинства бедных стран (с ВВП менее 20% американского уровня) в 1975–1999 гг. 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. IV.1), так же как и между долей инвестиций в ВВП и долей экспорта в ВВП (рис. IV.2), но не между таможенными пошлинами и увеличением доли экспорта в ВВП (рис. IV.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

#### IV. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА — ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ...

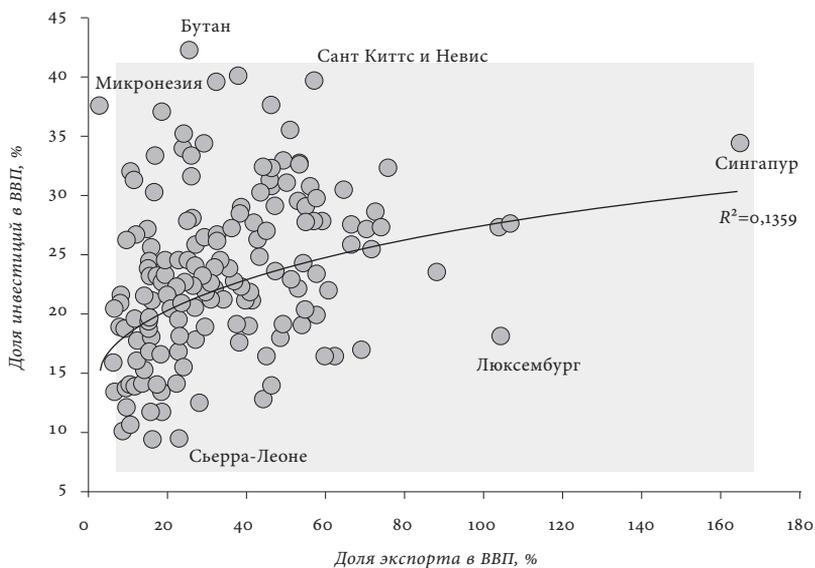


РИС. IV.2. Доля инвестиций в ВВП и доля экспорта в ВВП в среднем за период 1960–1999 гг.  
ИСТОЧНИК: WDI.

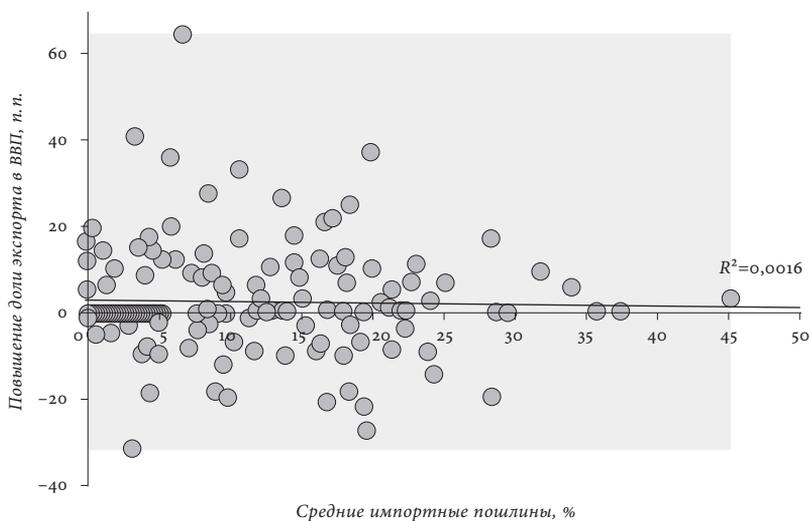


РИС. IV.3. Средние импортные пошлины (в % к стоимости импорта) в 1975–1999 гг. и повышение доли экспорта в ВВП в 1980–1999 гг.  
ИСТОЧНИК: WDI.

«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 [Rodriguez, Rodrik, 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%-ном 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 1913 г. и 8,5% в 1925 г. против порядка 30% в США в эти же годы, а отношение экспорта в ВВП по паритету покупательной способности повысилось только с 0,7% в 1870 г. до 1,9% в 1950 г. Физический объем экспорта в 1867–1936 гг. вырос лишь в 4 раза, то есть даже меньше, чем за четвертьвековой период изоляции накануне реформ (в 1950–1978 гг. физический объем экспорта вырос в 6 раз). Когда в 1949 г. коммунисты пришли к власти, китайский подушевой ВВП был точно таким же, как и в 1850 г. [Maddison, 1995; Maddison, 1998].

А после начала экономических реформ в 1978 г. в Китае именно экспорт стал мотором экономического роста; доля экспорта в ВВП выросла быстрее, чем где-либо в мире, — с 5% в 1978 г. 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 (табл. IV.1).

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 разру-

ТАБЛИЦА IV.1. Импортные тарифы в Китае (в %)

Годы	Средний невзвешенный тариф	Средневзвешенный тариф	Стандартное отклонение	Максимальный тариф
1982	55,6	—	—	—
1985	43,3	—	—	—
1988	43,7	—	—	—
1991	44,1	—	—	—
1992	42,9	40,6		220,0
1993	39,9	38,4	29,9	220,0
1994	36,2	35,5	27,9	—
1995	35,2	26,8	—	220,0
1996	23,6	22,6	17,4	121,6
1997	17,6	16,0	13,0	121,6
1998	17,5	15,7	13,0	121,6
2000	16,4	—	—	—
2001	15,3	9,1	12,1	121,6
2002	12,3	6,4	9,1	70,0

ИСТОЧНИК: [Rodrik, 2006].

шительной 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. IV.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 [Irwin, 2002].

В XX веке таможенными пошлинами пользуются в основном бедные страны. Больше того, чем ниже уровень ВВП на душу населения, тем выше уровень импортных пошлин в % к стоимости импорта (рис. IV.5).

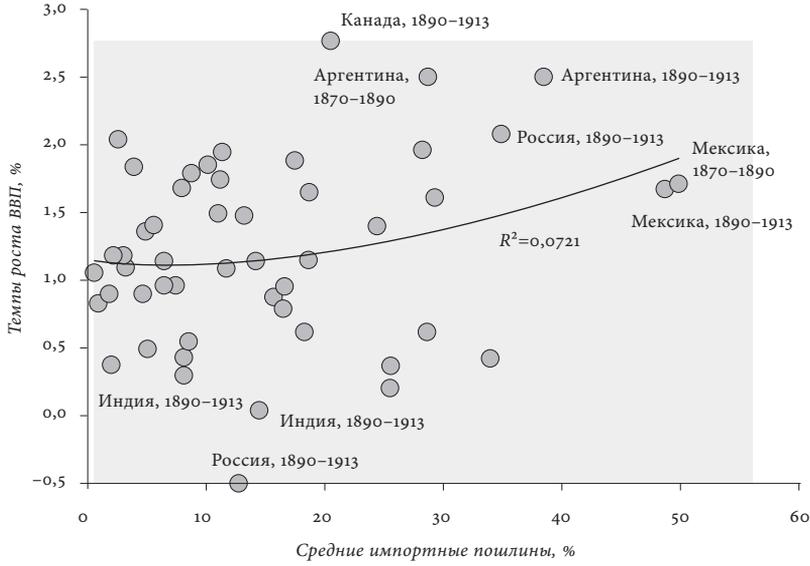


РИС. IV.4. Средние импортные пошлины (в % к стоимости импорта) и среднегодовые темпы роста подушевого ВВП в 1870–1890 гг. и 1890–1913 гг.

ИСТОЧНИК: [Irwin, 2002].

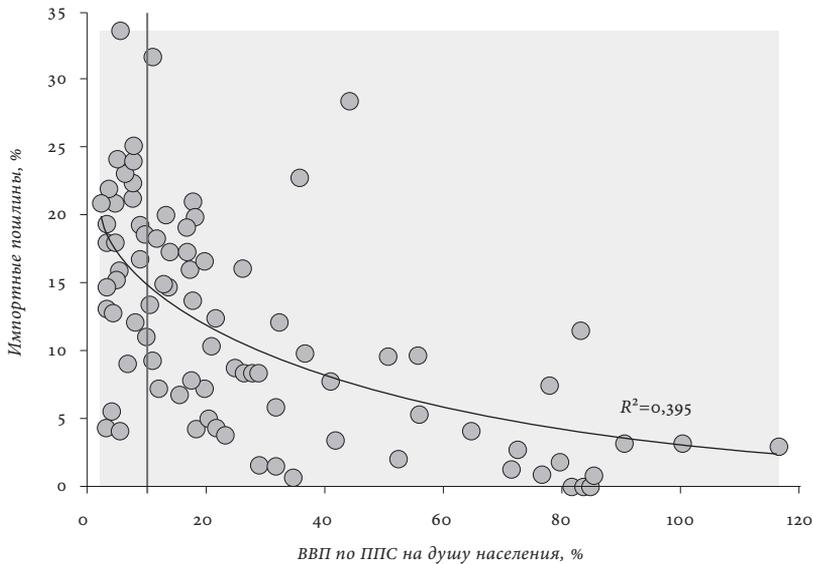


РИС. IV.5. Импортные пошлины (в % к стоимости импорта) и ВВП по ППС на душу населения (в % к уровню США)

ИСТОЧНИК: WDI.

Но именно для бедных стран определенная степень протекционизма, вероятно, оправдана. Статистический анализ показывает, что зависимость между протекционизмом и экономическим ростом, похоже, имеет пороговый характер. Для развитых стран протекционизм ведет к снижению темпов роста, а для развивающихся может оказаться полезным инструментом стимулирования роста [Полтерович, Попов, 2006а; 2006б]. Еще большее значение имеет «протекционизм валютного курса» — его занижение через накопление валютных резервов, о чем речь шла в главе II.

Регрессии экономического роста на традиционные переменные и на накопление резервов и таможенные тарифы дают пороговые значения ВВП на душу населения — при превышении этих порогов воздействие таможенных пошлин и накопления резервов на рост меняется с положительного на отрицательное. Накопление резервов («протекционизм валютного курса» — *exchange rate protectionism*<sup>2</sup>) и таможенный протекционизм оказываются, таким образом, взаимозаменяемыми в том, что касается воздействия на экономический рост.

По сути дела, занижение валютного курса вследствие накопления резервов имеет тот же эффект, что и введение одинаковых импортных пошлин на все товары: цены на торгуемые товары и в том, и в другом случае возрастают на величину занижения курса или импортной пошлины, производители торгуемых товаров выигрывают за счет потребителей и производителей неторгуемых товаров. Есть и важные отличия, конечно. Во-первых, импортные пошлины — селективный инструмент, тогда как занижение курса дает выигрыш всем производителям. Во-вторых, занижение курса стимулирует экспорт и ограничивает импорт, тогда как импортные пошлины ведут лишь к снижению импорта (если только сборы от таможенных пошлин не используются сразу же для субсидий экспортерам).

Чтобы быть абсолютно точным, надо сказать, что занижение курса через накопление резервов дает тот же эффект, что и импортные пошлины, если только эти пошлины вводятся на все торгуемые продукты в одинаковом размере, а доходы от сбора этих пошлин раздаются в виде одинаковых субсидий всем экспортерам.

Полученные результаты вполне согласуются с интуицией и здравым смыслом. В частности, они предполагают, что такие страны, как Чили и Корея, с 1975 г. должны были снижать импортные тарифы для стимулирования роста, тогда как для более бедных стран политика таможенного

<sup>2</sup> По словам Л. Саммерса, «десятипроцентное снижение курса доллара эквивалентно десятипроцентному тарифу на все импортируемые изделия и десятипроцентной субсидии на всю экспортируемую продукцию (The New Republic. 1988. 25 January. P. 14). Кстати сказать, самая протекционистская мера США в XX веке — тариф Смута — Хоули 1930 г. — подняла импортные пошлины всего лишь на 6% от стоимости импортных товаров [Faux, 1988].

разоружения была преждевременной. Причина того, что «протекционизм валютного курса» был более эффективен для стимулирования роста, чем таможенный протекционизм, в странах со средним уровнем дохода, состоит, видимо, в том, что занижение курса через накопление резервов является неселективной политикой. Напротив, процесс установления импортных пошлин подвержен сильному давлению со стороны лоббистских групп, этот процесс может быть легко «приватизирован» в странах с низким уровнем ВВП, сильно страдающих от коррупции, так что выгоды от протекционистской политики достанутся не столько самым перспективным отраслям, сколько секторам с сильнейшим лоббистским потенциалом.

Тарифы — лишь один из ключевых элементов промышленной политики, хотя и важный. За последние 20 лет развивающиеся страны постепенно отменили количественные ограничения на импорт и многие из них снизили таможенные тарифы, в отдельных случаях кардинально...

Снижение тарифов может затруднить достижение Целей развития тысячелетия (MDG — Millenium Development Goals) по крайней мере по трем причинам.

- Оно может привести к всплеску импорта, разоряя национальных производителей и вызывая рост безработицы в развивающихся странах.
- Снижение тарифов может вызвать падение государственных доходов, оставив меньше средств в распоряжении правительства для борьбы с бедностью и для других социальных программ.
- Снижение тарифов может подорвать политику индустриализации («пресечь индустриализацию в зародыше»), открыв отрасли для конкуренции до того, как они будут достаточно сильны, чтобы конкурировать в мире...

Около 77% тарифов по режиму наибольшего благоприятствования в развивающихся странах и 44% тарифов в наименее развитых странах закреплены правилами ВТО, хотя и часто на относительно высоком уровне, намного превышающем применяемые сейчас ставки и позволяя значительную степень гибкости.

Многие страны избежали закрепления тарифов по всем позициям. Для значительного числа относительно развитых стран Азии, например, доля закрепленных тарифов — около 60%. Африка очень разнородна в этом отношении. Почти треть африканских стран ограничила менее 10% своих тарифов на промышленные изделия, тогда как другая треть приняла обязательства по ограничению более 90% тарифов. Более 85% латиноамериканских стран закрепили свыше 90% всех тарифов...

Необходимо найти способы для большей гибкости в том, что касается обязательств по закреплению тарифов стран, находящихся на низких ступенях индустриализации, например более обтекаемое и либеральное толкование статьи ГАТТ XVIII: С, которая разрешает развивающимся странам отклоняться от их многосторонних обязательств, если это необходимо «для создания конкретной отрасли» [Gibbs, 2007].

С другой стороны, развивающимся странам нужен, конечно, доступ на рынки развитых стран, а их западные партнеры могли бы многое сделать, чтобы этот доступ облегчить. Интересно исследование Э.Роуза, использовавшего гравитационную модель международной торговли для выяснения влияния на интенсивность торговли принадлежности страны к ВТО, ГАТТ (до образования ВТО) и к Генеральной системе преференций, распространяемых западными странами на развивающиеся [Rose, 2002]. Он не обнаружил статистически значимого воздействия ГАТТ/ВТО на интенсивность торговли, зато воздействие Генеральной системы преференций было и значимым, и очень значительным (примерное удваивание объема торговли).

Но самый скандальный барьер на пути экспорта из развивающихся стран — это, конечно, субсидирование сельскохозяйственного производства в странах Запада. В 2000 г. эти субсидии оценивались в 14 000 долл. на одного фермера в Евросоюзе и в 20 000 долл. на одного фермера в США — много больше, чем весь годовой доход фермеров в развивающихся странах, что делало неконкурентоспособной продукцию стран Юга на западных рынках. В странах ЕС эти субсидии были вдвое больше всей официальной помощи развитию Европейской комиссии и стран-членов [Bailey, Fowler, Watkins, 2002]. С тех пор субсидии сельскохозяйственным производителям в странах Запада снижаются. Но не так быстро, как того хотели бы развивающиеся страны. В 2006 г. и в 2008 г. переговоры в рамках Доха-раунда даже прерывались, так как стороны не могли прийти к согласию о сокращении сельскохозяйственных субсидий.

#### Монголия — отмена экспортных ограничений и налогов

Монголия была вынуждена отменить экспортные ограничения и налоги на экспорт кашемира по условиям вступления в ВТО. В результате сырой кашемир сейчас экспортируется в Китай, а сектор переработки (производство изделий из кашемира) практически исчез. Ожидается, что, если бы весь сырой кашемир перерабатывался бы в Монголии в готовые вязаные и тканые изделия прежде, чем экспортироваться, этот экспорт составил бы 206 млн долл., больше чем весь нынешний экспорт текстиля и готовой одежды. Более того, занятость в перерабатывающей промышленности возросла бы вдвое. С другой стороны, бедные скотоводы смогли получить более высокую цену за свои изделия при продаже в Китай, которому нужны более длинные монгольские волокна для улучшения качества своих тканей [Gibbs, 2007].

## ЭКСПОРТНЫЕ ПОШЛИНЫ И ЗАНИЖЕНИЕ ЦЕН НА ТОПЛИВО

Экспортные пошлины, предоставляющие возможность отечественной промышленности приобретать сырье и материалы по низким ценам, тоже могут быть элементом промышленной политики [Gibbs, 2007].

Развивающимся странам разрешено предоставлять субсидии производителям, если не доказано, что они наносят серьезный ущерб интересам других стран. Любая неадресная субсидия, то есть такая, которая предоставляется всем предприятиям без исключения, не является основанием для каких-либо действий в соответствии с Соглашением о субсидиях и противодействующих мерах ВТО. Например, продажа энергии по ценам более низким, чем цены мирового рынка (система двойных цен — внутренних и экспортных), не признается ВТО основанием для каких-либо действий до тех пор, пока энергия по таким более низким ценам доступна всем участникам. Экспортные субсидии, то есть субсидии, привязанные к показателям увеличения экспорта, запрещены всем членам ВТО, кроме наименее развитых стран и группы стран с низким доходом (если он ниже 1000 долл. на душу) [Gibbs, 2007].

Экспортные пошлины чаще всего применяются странами, которые богаты ресурсами, для того, чтобы обеспечить национальную промышленность этими ресурсами по ценам ниже мировых и таким образом поднять ее конкурентоспособность и содействовать индустриализации. Для наших российских реалий вопрос об экспортных пошлинах (которые у нас привязаны к мировой цене нефти) и о внутренних ценах на топливо и энергию (которые у нас существенно ниже мировых) имеет, конечно, первостепенное значение. Какую политику проводят страны, богатые ресурсами, и какая политика является оптимальной с точки зрения целей развития?

Обычно в развивающихся странах уровень внутренних цен ниже уровня цен мирового рынка. Развивающиеся страны, богатые ресурсами, и даже некоторые развитые страны (в частности, США) часто занижают цены на топливо и энергию в сравнении с общим уровнем внутренних цен. Занижение цен на углеводородное сырье и топливо, наряду с накоплением золотовалютных резервов, — важнейший инструмент промышленной политики низкой степени селективности. Или иначе это инструмент распределения «нефтяной ренты» — поровну всем потребителям топлива и энергии, пропорционально объему потребления.

Как показано в исследовании [Полтерович, Попов, Тонис, 2007а; 2007б], богатые топливными ресурсами страны имеют более низкие цены на топливо — между относительным уровнем цен на топливо (нефть и газ) и доказанными запасами имеется значимая корреляция. При этом эффект занижения возникает за счет стран с относительно

плохим инвестиционным климатом ( $IC < 64,4$ ). В этом случае, чем больше доля топлива в экспорте, тем ниже его относительные цены.

Такое занижение цен на углеводороды уменьшает энергоэффективность (рис. IV.6), так что с увеличением ресурсного изобилия цены на топливо снижаются, а энергоэффективность уменьшается (хотя и достаточно медленно). Этот вывод не зависит от того, использованы ли в качестве показателей изобилия душевые доказанные запасы, душевое производство или доля топлива в экспорте.

Другая интуитивно понятная зависимость также статистически значима: чем выше энергоэффективность, тем быстрее рост (даже если контролировать на средний темп роста населения, плотность населения и размер страны — среднегодовую численность населения). Знак влияния не меняется, если проконтролировать на человеческий капитал (среднее за 1980–1999 гг. число лет обучения).

И тем не менее, как показывает ряд регрессий (приведенных в исследовании: Полтерович, Попов, Тонис, 2007а; 2007б), занижение цен оказывает «в среднем» положительное влияние на рост. Это видно даже на рис. IV.7. Если же проконтролировать на энергоэффективность, то, естественно, влияние занижения цен усиливается. При включении в регрессию плотности населения или затрат на исследования и разработки эти переменные оказываются незначимыми, но значимость всех остальных регрессоров сохраняется.

Таким образом, положительное влияние на рост неявного дотирования несырьевого производства «в среднем» превосходит дестимулирующий эффект низких топливных цен.

Отметим еще одну зависимость, на первый взгляд, не имеющую экономического смысла: страны, занижающие цены на углеводороды, относительно больше тратят на НИОКР. Видимо, объяснение состоит в корреляции между различными инструментами промышленной политики. Страны, озабоченные диверсификацией выпуска, одновременно и занижают внутренние цены на углеводороды, и поддерживают исследования. Занижение цен позволяет держать более низкие импортные тарифы, чтобы удовлетворить правилам ВТО. (В самом деле, между занижением топливных цен и величиной импортных тарифов имеется значимая положительная корреляция,  $R = 0,39$ .)

Если предположить, что занижение цен на топливо характерно для активистской модели государства, то нужно ожидать, что промышленная политика будет сочетаться с социальной. Эта гипотеза находит подтверждение: страны, занижающие цены на топливо, добиваются также и уменьшения неравенства.

Однако занижение цен на топливо, хоть и стимулирует рост, не обеспечивает полного использования потенциала роста, так как, во-пер-

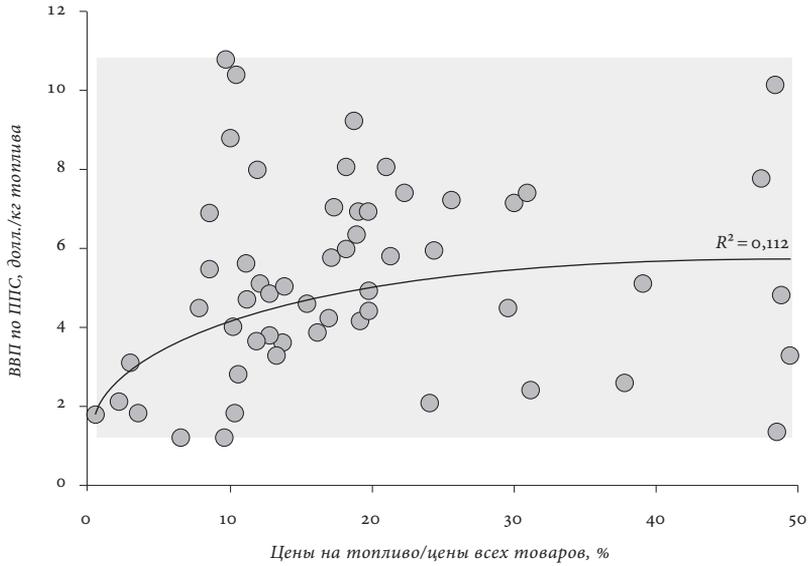


РИС. IV.6. Относительные цены на топливо (в % к относительным ценам всех товаров) в 1993 г. и ВВП в долларах по ППС на 1 кг потребленного топлива в 2003 г.  
ИСТОЧНИК: WDI.

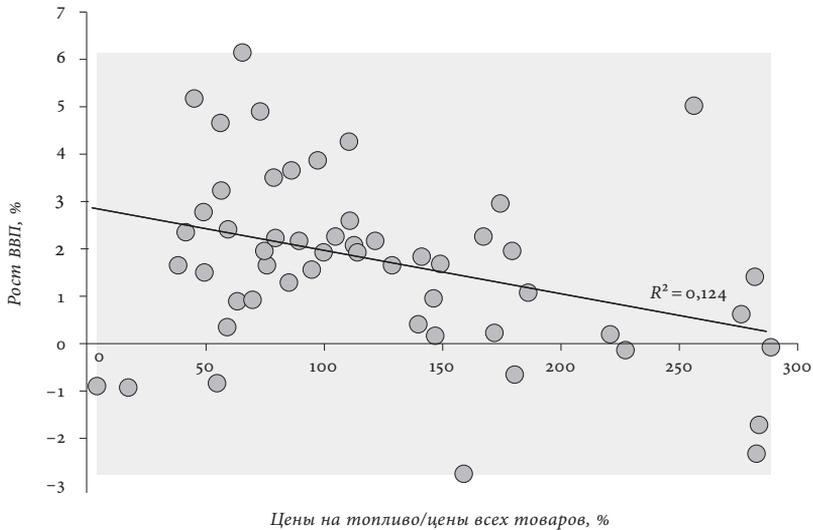


РИС. IV.7. Относительные цены на топливо (в % к относительным ценам всех товаров) в 1993 г. и среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в 1975–1999 гг.  
ИСТОЧНИК: WDI.

IV. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА — ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ...

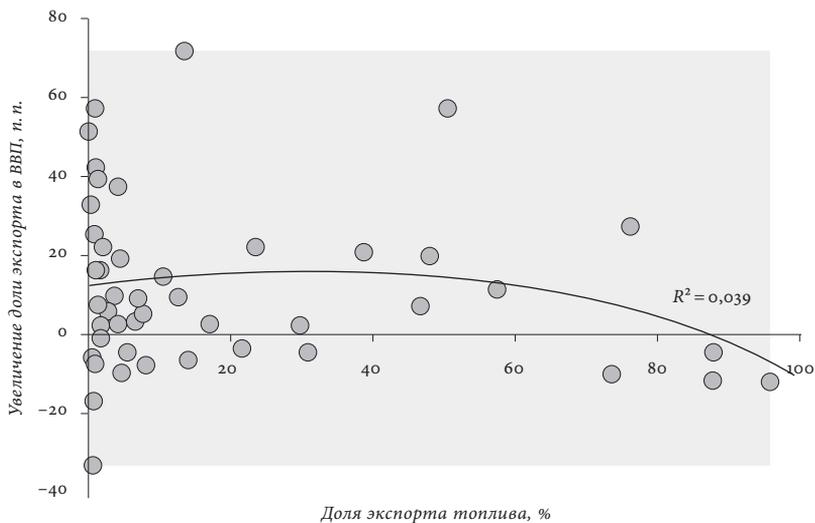


РИС. IV.8. Доля экспорта топлива в общем экспорте и увеличение доли экспорта в ВВП в 1960–1999 гг.  
ИСТОЧНИК: WDI.

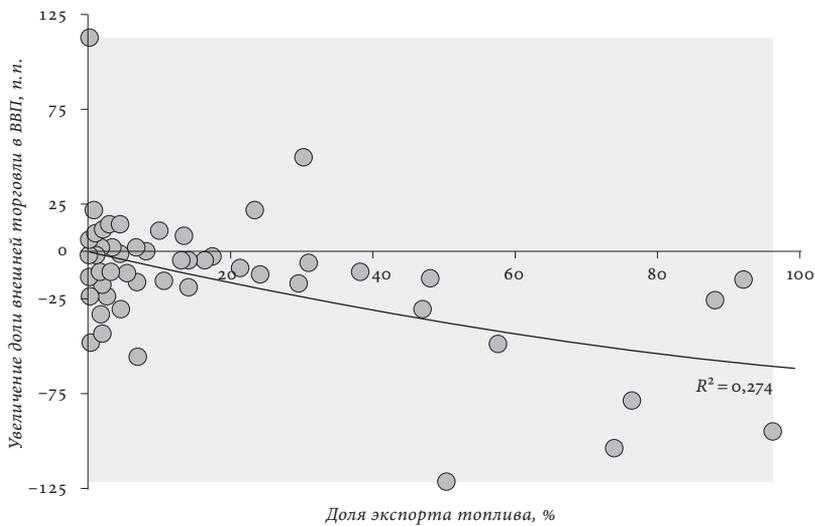


РИС. IV.9. Доля экспорта топлива в общем экспорте в 1960–1999 гг. и увеличение доли внешней торговли в ВВП в 1980–1999 гг.  
ИСТОЧНИК: WDI.

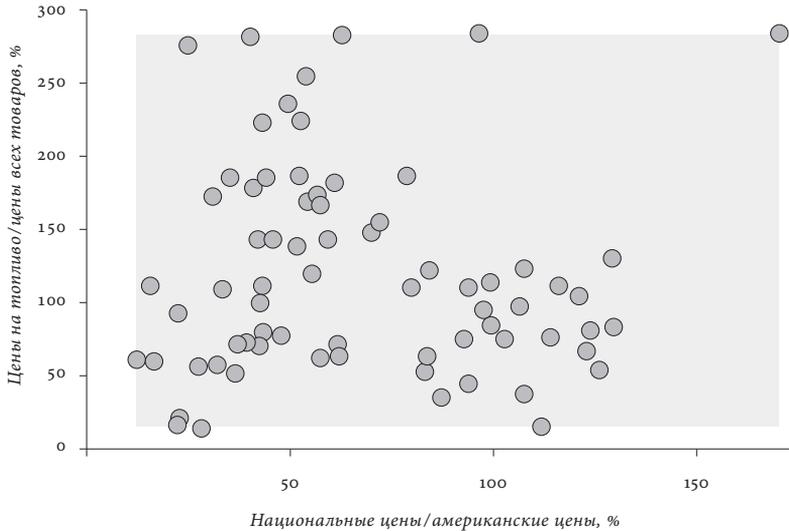


РИС. IV.10. Занижение валютного курса (национальные цены в % к американским в 1975–1999 гг.) и относительные цены на топливо (в % к относительным ценам всех товаров) в 1993 г.  
ИСТОЧНИК: WDI.

вых, сопровождается расточительным энергопотреблением, а во-вторых, не задействует экстерналию экспортно ориентированного развития за счет усложнения структуры экспорта. Как уже говорилось, недавние исследования [Hausmann, Rodrik, 2003; Hausmann, Hwang, Rodrik, 2006; Rodrik, 2006] показывают, что поощрение сложного наукоемкого экспорта более выгодно с чисто экономической точки зрения, чем поощрение ресурсного экспорта. 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 как раз та самая экстерналия, внешняя выгода, которую рынок правильно учесть не может, так что необходима господдержка, чтобы вывести развитие таких отраслей на оптимальный уровень.

Увеличение доли экспорта в ВВП и прирост доли торговли в ВВП оказываются больше в странах, бедных топливными ресурсами и не экспортирующих топливо (рис. IV.8, IV.9). А политика занижения валютного курса (валютный протекционизм) позволяет как раз добиться стимулирования роста через увеличение экспорта сложной продукции и использование экспортной экстерналии без расточительного расходования ресурсов. Эти две политики, однако, никак не связаны в реальности —

некоторые страны, занижавшие валютный курс, имели высокие цены на топливо, а некоторые — низкие (рис. IV.10).

Наконец, занижение цен на топливо, как и многие другие инструменты государственной политики, направленной на преодоление ресурсного проклятия и стимулирования роста, являются эффективными только в условиях развитых институтов. Если рента, изъятая из ресурсного сектора в виде налогов на экспорт, тратится на борьбу между лоббирующими группами и другие непроизводительные цели, реализация каких-либо программ выхода из сырьевой зависимости затруднительна. Зависимость темпов роста от доли топлива в экспорте носит пороговый характер — при высоком начальном качестве институтов экспорт топлива стимулирует рост, тогда как при низком качестве институтов больший экспорт топлива связан с более медленным ростом [Полтерович, Попов, Тонис, 2007а; 2007б].

В общем, для стран, богатых ресурсами, к уже перечисленным провалам рынка прибавляются новые — «голландская болезнь», так что промышленная политика в этих странах нужна, чтобы не допустить их отставания от других. Даже если и твердых статистических подтверждений более медленного роста богатых ресурсами стран не имеется, возникает вопрос: почему ресурсные преимущества не трансформируются в более высокие темпы экономического роста? Почему ни в одном из главных экспортеров топлива до сих пор не наблюдалось «экономического чуда» — темпов роста, сравнимых с темпами Японии, Тайваня или Южной Кореи в 1950–1980 гг.?

Собственно говоря, из крупных ресурсных стран только Индонезия добилась довольно высоких темпов роста. Ее ВВП увеличивался средним темпом около 6% в течение трех десятилетий с 1967 по 1997 г.; среднегодовой рост душевого ВВП составил 3,9%. Доля нефти и газа в общем экспорте при этом выросла с 35% в 1960–1968 гг. до почти 80% в 1974–1983 гг., но затем упала до 23% в 1994–1997 гг. (22% в 2005 г.) [Van der Eng, 2002]. По данным Всемирного банка, подушевой ВВП по ППС в Индонезии вырос с 5,7% уровня США в 1975 г. до 10,4% в 1997 г. Однако после валютного кризиса 1997 г. ВВП сильно сократился и только спустя 10 лет достиг предкризисного уровня.

Из предыдущего рассмотрения следует, что экономики, богатые ресурсами, сталкиваются с фундаментальным противоречием. *Несовершенство рынка требует государственного вмешательства, а низкое качество институтов приводит к неэффективности этого вмешательства.*

В последние тридцать с лишним лет мировые цены диктуют международное разделение труда, при котором изобилие ресурсов и относительно дешевая рабочая сила заставляют догоняющую страну делать

ставку на ресурсный сектор в ущерб развитию секторов с более сложной технологией, предъявляющих спрос на человеческий капитал относительно высокого качества. Это и есть «технологическое проклятие ресурсов». Для его преодоления необходимы эффективные институты и соответствующая промышленная политика. Однако обилие ресурсов закрепляет недоразвитость институтов или даже еще более ухудшает их. «Институциональное проклятие» падает и на политические институты, тем самым будущее страны оказывается во многом зависящим от личности победивших автократов. Благодаря сочетанию технологического и институционального проклятия, страна оказывается в ловушке медленного развития. Среди ресурсоизбыточных стран лишь Норвегия, Австралия и Канада демонстрируют более или менее эффективное использование углеводородных ресурсов. Еще 7 небольших стран — Бахрейн (душевой ВВП по ППС — 17 550 долл.), ОАЭ (20 878), Кувейт (17 746), Катар, Бруней (23 000 долл.), Экваториальная Гвинея, Тринидад и Тобаго<sup>3</sup> приблизились к европейскому уровню потребления, став государствами-рантье. Это оказалось возможным благодаря исключительно высоким запасам нефти на душу населения этих стран.

При плохих институтах ресурсное изобилие может усугублять институциональную отсталость. Поэтому в странах, богатых ресурсами, политика стимулирования роста далека от совершенства. Эти страны поддерживают более высокий уровень таможенных пошлин, а ведь применять этот высокоселективный инструмент при плохих институтах следует с особой осторожностью. Они занижают внутренние цены на топливо; это стимулирует экономический рост, но не энергосбережение. Им не удается ни в достаточной мере сдерживать укрепление своих валют, ни использовать доходы от экспорта ресурсов для развития высокотехнологичных отраслей, являющихся основным источником экспортной экстерналии.

Россия по параметрам своей текущей экономической политики не сильно отличается от охарактеризованной выше «типичной» ресурсной страны — мы сегодня имеем и относительно низкую инфляцию, и заниженные внутренние цены на топливо (рис. IV.11), и завышенный (выше предкризисного уровня 1998 г.) валютный курс.

Для того чтобы эффективно использовать наше ресурсное богатство, необходимо совершенствовать и институты, и политику стимулирования

<sup>3</sup> Оценка Всемирного банка для 2000–2002 гг. По оценке ЦРУ, подушевой ВВП по паритету покупательной способности в 2005–2006 гг. составил: ОАЭ — 50 000 долл., Экваториальная Гвинея — 50 000, Катар — 29 000, Бруней — 26 000, Бахрейн — 25 000, Кувейт — 22 000, Тринидад и Тобаго — 20 000; США — 43 000, Россия — 12 000, Китай — 8 000 долл. (<https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/rankorder/2004rank.html>).

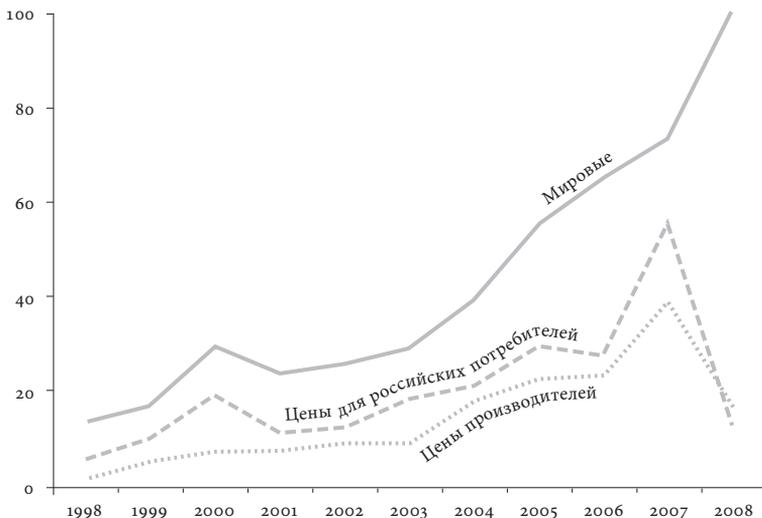


РИС. IV.11. Цены на нефть на общемировом и на внутрисоюзном рынках (долл./барр.)

ИСТОЧНИК: Госкомстат.

роста, выбирая на каждой стадии развития то направление движения, где возможен успех. Необходимо постепенное снижение экспортного налога и прямых ограничений на доступ к экспортной трубе с тем, чтобы, проявляя осторожность, подтягивать внутренние цены на нефть и газ к мировому уровню. При этом изъятие избыточных доходов нефтегазового сектора в бюджет должно все в большей мере осуществляться за счет налога на прибыль. Изымаемые доходы необходимо использовать в основном на закупки и освоение новых зарубежных технологий для несырьевых отраслей; увеличение спроса на валюту должно затормозить укрепление рубля. Для осуществления этого весьма тонкого маневра необходима система стратегического (индикативного) планирования, обеспечивающая согласование интересов и эффективное взаимодействие разных групп общества — предпринимателей, потребителей и государственного аппарата.

## ИМПОРТ ТЕХНОЛОГИИ И ЗАЩИТА ПРАВ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ

Соглашения *TRIPs* (*TRIPs* — trade related intellectual property — связанные с торговлей вопросы защиты прав на интеллектуальную собственность — ИС), достигнутые в рамках ВТО, видимо, были наиболее огра-

ничающими суверенитет и обременительными для развивающихся стран. Они существенно увеличили объем многосторонних торговых обязательств путем перенесения всех договоренностей, достигнутых в рамках ВОИС (ВОИС — Всемирная организация интеллектуальной собственности — *WIPO* — World Intellectual Property Organization) в ВТО, где для претворения в жизнь этих договоренностей можно использовать торговые санкции [Gibbs, 2007].

Традиционно считается, что все создатели интеллектуальных продуктов должны обладать монопольным правом их использования, иначе они не смогут получить адекватного вознаграждения, не будут их создавать, и технический и интеллектуальный прогресс остановится. Если кто-то использует плоды интеллектуального труда других бесплатно, это равносильно воровству. Нарушение прав ИС так и называют — пиратством. Россия, готовящаяся к вступлению в ВТО, в последние годы пытается укрепить защиту патентов, лицензий, авторских прав и торговых марок.

Однако последовательное проведение в жизнь принципа защиты прав на интеллектуальную продукцию создает массу проблем. Компакт-диски давят бульдозерами от Пекина до Рио-де-Жанейро только потому, что их произвели без приобретения копирайта и продали за несколько долларов вместо нескольких сот долларов. Это увеличивает прибыли Microsoft и западных издательств за счет ограничения доступа китайских и бразильских детей к записанным на этих дисках компьютерным программам и энциклопедии «Британника». Что бы там ни говорили экономисты о том, что прибыли нужны Microsoft для создания новых и более совершенных программ, здравомыслящему человеку трудно понять, почему бульдозер, давящий гусеницами блестящие диски, способствует интеллектуальному прогрессу.

Не так давно крупнейшие фармацевтические компании подали в суд на власти ЮАР, которые приняли закон, разрешающий закупать дешевые лекарства от СПИДа в Индии, Таиланде и других развивающихся странах, вместо того, чтобы покупать дорогие лекарства у этих самых компаний. Разница в цене была больше, чем в 10 раз, так что при закупке дешевых лекарств оказывалось возможным продлить в 10 раз больше жизни. Доказать, что во имя прогресса в фармакологии жизни более 90% зараженных СПИДом продлевать не следует, не удалось даже мировым гигантам фармацевтики. Из-за возмущения общественного мнения судебные иски им пришлось отозвать.

До этого карт-бланш мирового сообщества на импорт дешевых лекарств от СПИДа получила Бразилия. В 1990-е гг. правительство закупило такие лекарства на сотни миллионов долларов, распределяя их бесплатно среди нуждающихся и сильно сократив смертность от СПИДа,

так что в конце концов даже Всемирный банк признал правомерность таких действий и выдал кредиты на продолжение закупок.

А Индия присоединилась к соглашениям о защите интеллектуальной собственности (*TRIPS*) только в 2005 г. Патентное законодательство Индии, предусматривавшее защиту технологий, но не продуктов, разрешало производить запатентованные в других странах лекарства на абсолютно законных основаниях и продавать всем, кто пожелает купить. Индийская фармацевтическая компания *Cipla* предлагала в 2001 г. пакет антиспидовских лекарств для годового курса лечения за 350 долл. против 15 000 долл., за которые продавали такой же годовой пакет западные фармацевтические фирмы.

Не особенно признавала иностранные патенты до 70-х годов XX века Япония, активнее других импортировавшая технологию из-за рубежа. США еще в конце XIX века не считались с британскими копирайтами на литературные произведения — просто перепечатывали изданные в Англии книги, и все. Да и сейчас в западных странах права на интеллектуальные разработки могут быть нарушены в чрезвычайной ситуации. В США, например, о таких законах не так давно вспомнили в связи с массовыми закупками антибиотика сипро, используемого против сибирской язвы, патент на который принадлежит немецкой *Boyer*.

Интеллектуальные продукты делятся на две категории. Первая — промышленная ИС: патенты, лицензии, торговые марки и проч., используемые фирмами для создания других материальных и нематериальных продуктов (патенты выдаются обычно не менее чем на 20 лет). Вторая — копирайты, выдаваемые не менее чем на 50 лет, — охранные грамоты на интеллектуальные продукты для «конечного потребления» (книги, произведения искусства, компакт-диски, фильмы и проч.). В первом случае взимание платы за распространение препятствует техническому прогрессу. Представьте, что было бы, если бы TCP-протоколы, на которых основан Интернет, были бы в свое время запатентованы (к счастью, не были). Во втором случае сдерживается распространение мировой культуры, образования и знаний, которые являются общим достоянием всего человечества. При нынешней системе доступ к этим знаниям и культуре более всего ограничен как раз для тех, кому они особенно необходимы, — для неимущих в слаборазвитых странах.

Вопреки распространенному убеждению экономисты отнюдь не единомышленны в стремлении крепить защиту прав на интеллектуальные продукты. На собрании Американской экономической ассоциации в Атланте в январе 2002 г. на круглом столе, посвященном проблемам ИС, было представлено три доклада: 1. Почему мы должны защищать права на ИС; 2. Почему мы не должны защищать права на ИС; 3. Когда мы должны защищать права на ИС. Среди экономистов-теоретиков как раз есть по-

нимание того, что нынешняя система охраны прав на ИС несовершенна, что ужесточение патентных законов ведет к увеличению вложений фирм в НИОКР, но вместе с тем, предоставляя монополию на продукты интеллектуального труда, препятствует распространению нововведений; что стимулы к созданию новых интеллектуальных продуктов полностью не исчезнут, даже если совсем отменить монопольные права на новую ИС и разрешить ее неограниченное тиражирование всем желающим. Ведь тиражирование не мгновенно, так что первооткрыватель всегда будет иметь преимущества.

Многие западные авторы ставят под сомнение целесообразность строгой защиты прав интеллектуальной собственности [Chang, 2001; Boldrin, Levine, 2002]. Как утверждается в работе, посвященной изменению патентного законодательства в Японии в 1998 г., «более строгая защита прав интеллектуальной собственности привела к социально расточительному накоплению закрытых портфелей патентов, доступ к которым ограничен» [Sakakibara, Bransletter, 2001, p. 99]. В работе [Grossman, Lai, 2002] доказывается, что западным странам (Северу), имеющим более высокий потенциал НИОКР и более емкие рынки для новых продуктов и технологий, выгодны более длительные сроки патентной защиты, чем развивающимся странам (Югу). Унификация патентной политики в глобальном масштабе не является ни необходимым, ни достаточным условием для повышения мирового благосостояния.

Кроме того, предоставление монопольных прав на интеллектуальный продукт — далеко не единственный способ вознаграждения производителя. Ему может платить государство из бюджета или из специального фонда распространения нововведений (развития культуры) — пропорционально продажам изделий, в которых используется изобретение в течение первых 20 лет. Все изобретения будут регистрироваться, как и сейчас, но будут доступны для использования кем угодно и немедленно, за исключением иностранцев. Последние должны будут платить государству, которое и является держателем патента. Изобретатели, таким образом, будут вознаграждены, но не за счет замедления распространения изобретений.

Насчет справедливости и рациональности нынешних законов есть большие сомнения. Патентно-копирайтное законодательство западных стран основано на принципе предоставления изобретателю/творцу монополии на интеллектуальный продукт с целью стимулирования инновационной активности. Надо понимать, что предоставление монополии, пусть и временной, ничего общего с рынком не имеет. Собственно говоря, предоставление и охрана такой монополии есть признание несостоятельности рынка в данной области (market failure) и попытка исправить такую несостоятельность через госрегулирование. Идея в общем непло-

хая, но вот воплощение, похоже, хромает. Закрепление монопольных прав на интеллектуальный продукт — довольно примитивная и грубая форма госвмешательства, имеющая массу негативных последствий, как и всякая монополия.

Где граница между результатами фундаментальной науки, которые нигде не патентуются, и изобретениями, которые становятся исключительной собственностью владельца патента? В США, кстати сказать, только 43% средств на НИОКР в самой наукоемкой фармацевтической промышленности поступают от самих фирм, тогда как 29% — от государственного Национального института здоровья, а остальное — от благотворительных фондов и университетов. Почему расшифровка генетического кода, ведущаяся на государственные деньги, становится бесплатным достоянием всего человечества, а такая же расшифровка, сделанная частной компанией, могла бы продаваться за деньги? И почему копирайты надо предоставлять именно на 50–75–100 (ненужное зачеркнуть) лет?

Третий президент США Томас Джефферсон, занимавший в бытность свою госсекретарем США и пост председателя первого патентного управления страны, полагал, что идеи, как воздух, которым мы дышим, не должны быть в исключительном владении, и «потому изобретения не могут, по самой своей природе, быть объектом собственности». Отец американской демократии владел кое-какими рабами, так что не возражал против собственности на людей, но противился собственности на изобретения.

Говорят, что технический прогресс возможен только при строгой охране прав на интеллектуальные продукты. Так ли? Современная патентная система сложилась совсем недавно, строго говоря, только в последние десятилетия; до этого среди самих западных стран процветала практика, ныне называемая пиратством. В конце XIX века США активно добивались от других стран улучшения их национального патентного законодательства, но отказывались признавать иностранные копирайты. А Германия в это же время угрожала Швейцарии торговыми санкциями, побуждая ее принять патентный закон, но не признавала британские торговые знаки.

Голландия и Швейцария — две западные страны, дольше других сопротивлялись принятию патентного законодательства. Швейцария вообще не защищала интеллектуальную собственность до 1888 г., а потом правила защиты были очень мягкими (например, отсутствие патентов на химические соединения, в отличие от химических процессов), и только в 1954 г. ее патентное законодательство стало сравнимым с другими западными странами (а на химические соединения патенты стали выдавать только в 1978 г.). Химические вещества не патентовались в Гер-

## HAPPY BIRTHDAY TO YOU!

На, может быть, самую популярную в мире мелодию Happy Birthday to You! в 1893 г. был получен копирайт двумя учителями начальной школы, сестрами Хилл из Луисвилля, штат Кентукки. Копирайт с тех пор перепродавали, последний раз его купила Time Warner AOL, владеющая CNN, в 1988 г. за 25 млн долл. (вместе с другими мелодиями, не имеющими особого коммерческого успеха). По новому американскому закону 1998 г. копирайт будет действовать до 2030 г., поэтому со всех звукозаписей Happy Birthday to You! еще два десятка лет Time Warner будет получать отчисления (сейчас они оцениваются в 2 млн долл. ежегодно). Так что каждый раз, когда вы покупаете музыкальную открытку или билет на фильм, в которых звучит известная всем мелодия, часть ваших денег идет на вознаграждение держателей копирайта.

«С днем рождения тебя!» — что и говорить, неплохая песенка, может быть, даже гениальная в своей простоте, если столько людей на разных континентах уже второе столетие с удовольствием ее распевают. Но решится ли кто-нибудь утверждать, что вклад в мировой интеллектуальный прогресс Эйнштейна и Шостаковича менее значителен, чем вклад кентуккских сестер? (В Америке копирайты на произведения Шостаковича, Прокофьева и других советских авторов были восстановлены только в 1996 г., так как СССР до 1973 г. не подписывал конвенцию об авторских правах, но даже если бы США уважали советские копирайты, Шостаковичу за сестрами Хилл по размерам вознаграждения не утнаться.)

мании до 1967 г., в странах Северной Европы — до 1968 г., в Японии — до 1976 г., в Испании — до 1992 г. А лекарства стали патентабельными только в 1967 г. в Германии и Франции, в 1979 г. — в Италии, в 90-е годы — в Испании и Канаде [Chang, 2001].

Остановился ли технический прогресс в странах, которые хуже других защищали исключительные права на интеллектуальную собственность? Да нет, не похоже. Есть исследования, свидетельствующие, что Швейцария в конце XIX века, до принятия патентного законодательства, пережила пик инновационной активности. Есть и опросы американских фирм, констатирующие, что большинство из них (хотя и не все) финансировали бы НИОКР и нововведения в том же объеме, что и без получения патентов, поскольку главная защита на их интеллектуальные продукты обеспечивается не формальным патентом, а техническим лидерством, делающим воспроизведение инноваций конкурентами практически невозможным в течение нескольких лет, а то и десятилетий.

В общем даже странам, находящимся на острие технического прогресса, то есть западным, приходится искать наилучший баланс между стимулами к созданию интеллектуальных продуктов и к их распространению: сказать, что чем жестче защита интеллектуальных продуктов, тем лучше для экономики и людей, нельзя. Что же касается развивающихся стран, то в международном технологическом и интеллектуальном обмене они получают много больше, чем отдают, то есть являются чистыми импортерами; 97% всех патентов мира сосредоточено в западных странах. Вроде бы признано, что ускоренное развитие этих стран соответствует не только их собственным интересам, но и интересам всего мира, да и западным интересам (в частности, борьбы с терроризмом). Признано также и то, что более эффективно помогать через передачу технологий и знаний, чем через субсидирование потребления.

Однако Запад активно добивается, чтобы развивающиеся страны платили сполна за приобретаемые интеллектуальные продукты — вплоть до принятия санкций против тех, кто плохо защищает права на копирайты, патенты и торговые знаки. Отступают от этого принципа только в исключительных случаях, как с лекарствами от СПИДа, когда связь между приверженностью принципу и потерей человеческих жизней слишком очевидна. Некоторые исследователи считают, что есть основания обвинить Запад в политике «залезть наверх и убрать лестницу»: ведь сами-то западные страны пользовались более либеральным режимом распространения изобретений, когда превращались из развивающихся в развитые, а теперь требуют от развивающихся стран жесткой охраны их интеллектуальных продуктов [Chang, 2002]. Так, может, при таком режиме и в принципе «залезть наверх» невозможно?

Как видно из рис. IV.12, темпы роста числа персональных компьютеров в 1995–2005 гг. отрицательно зависели от степени строгости охраны прав на интеллектуальную собственность — есть и такой индекс (о методе его расчета см. [Роров, 2010]). Причем этот эффект не был связан с тем, что в менее развитых странах парк персональных компьютеров был меньше и темпы его роста с низкой базы были выше. Эффект сохраняется и после контроля на ВВП на душу населения [Роров, 2010].

Есть и работы, доказывающие, что процесс международных переговоров о торговле и защите интеллектуальной собственности находится под сильным воздействием лоббистов частного сектора и что даже если правительство западной страны одинаково заботится о выгодах для производителей и потребителей своей собственной страны, оно имеет стимулы защищать интеллектуальную собственность более строго, чем того требуют интересы максимизации благосостояния во всем мире. Дело в том, что выгоды, получаемые потребителями в развивающихся странах — импортерах технологии, не увеличивают благосостояния в странах Запада,

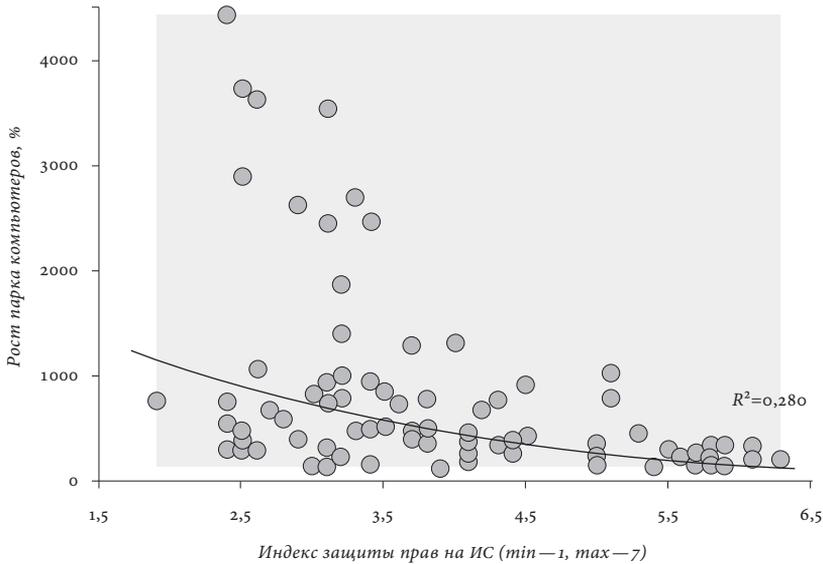


РИС. IV.12. Индекс защиты прав на интеллектуальную собственность и темпы роста парка персональных компьютеров в 1995–2005 гг.

ИСТОЧНИК: WDI, Global Competitiveness Report, 2005.

экспортирующих технологию, и потому не учитываются в балансе выгод и издержек. Для такой западной страны наилучший способ задействовать экстерналию от развития новой технологии — обеспечить ее получение в виде большей прибыли западных фирм-инноваторов, что и достигается более протекционистской политикой в области защиты прав интеллектуальной собственности, чем было бы необходимо при глобальном подходе [Scotchmer, 2003]. Иначе говоря, мировое правительство, если бы таковое существовало, стремящееся к максимизации как выигрыша производителей, так и излишков потребителей во всем мире, с неизбежностью проводило бы менее жесткую политику защиты прав интеллектуальной собственности, чем страны Запада — экспортеры технологий.

Кроме того, TRIPs затрудняют не только экономическое, но и социальное развитие бедных стран. Копирайты, которые теперь надо защищать как минимум 50 лет, препятствуют свободному распространению информации, знаний и культуры, а патенты на фармацевтические продукты<sup>4</sup> затрудняют прогресс в ликвидации эпидемий, болезней, в сни-

<sup>4</sup> Некоторые страны (США, Новая Зеландия) патентуют не только лекарственные препараты, но и медицинские процедуры, правда, такие патенты пока еще не продаются.

жении смертности. По достигнутым в 2001 г. в ВТО соглашениям, только в случае чрезвычайной ситуации (эпидемии) допускается производство (только производство, но не закупка за границей) лекарств без приобретения патента.

И последнее. Главной международной организацией по охране прав интеллектуальной собственности в последние годы стала ВТО. В рамках уругвайского раунда (1986–1994 гг.) были достигнуты соглашения о защите прав на «связанную с торговлей интеллектуальную собственность» (TRIPs), предусматривающие обязательную защиту патентов в течение 20 лет и копирайтов — в течение 50 лет, в том числе и путем конфискации и уничтожения пиратской продукции по решению суда. Страны, вступающие в ВТО, как недавно Китай, а в скором времени, видимо, и Россия, должны принять на себя соответствующие обязательства и обнаружить готовность и способность их выполнять. Между тем есть и Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС — WIPO), созданная еще в XIX веке, задолго до ГАТТ — ВТО (СССР стал членом в 1970 г.). Почему же именно ВТО играет первую скрипку в охране интеллектуальной собственности?

Ответ известен: у ВТО больше рычагов воздействия на страны-члены, в ВТО вопросы защиты интеллектуальной собственности увязываются с международной торговлей: развитые страны предлагают развивающимся облегченный доступ на свои обширные рынки, но взамен требуют от развивающихся государств более строгой защиты интеллектуальной собственности. В рамках же ВОИС Западу особенно нечего предложить развивающимся странам в обмен на требования усилить защиту (в основном западных) интеллектуальных продуктов; от такой защиты развивающиеся страны больше теряют, чем получают, так что не очень в ней заинтересованы. Собственно говоря, решение сделать TRIPs предметом переговоров в ГАТТ стало реакцией Запада на популярные в конце 70-х — начале 80-х годов идеи нового международного экономического порядка и, в частности, ответом на требования группы 77 реформировать систему охраны интеллектуальной собственности в рамках WIPO в целях обеспечения более свободного притока технологии в развивающиеся страны.

Однако с точки зрения существа дела, исходя только из экономической целесообразности, увязывать защиту прав интеллектуальной собственности со свободной торговлей не то что нецелесообразно, но и просто вредно. Даже если допустить, что защищать интеллектуальную собственность надо именно так, как предлагает ВТО, сдерживать из-за этого либерализацию международной торговли нерационально. Ведь свободная торговля, как доказывают экономисты, выгодна всем — даже одностороннее открытие рынков повышает благосостояние как стран-

импортеров, так и стран-экспортеров. Если наказывать страны, плохо защищающие интеллектуальную собственность, отказывая им в доступе на западные рынки, получается, что развивающиеся страны вообще оказываются в ловушке: либо их заставляют больше платить за трансферт технологий и знаний (укрепляя защиту западной интеллектуальной собственности), либо затрудняют им доступ на западные рынки.

Россия вообще не член ВТО, так что формально не связана обязательствами охранять ИС, хотя, конечно, испытывает сильное давление со стороны западных стран и вынуждена считаться с возможными санкциями. Вступление в ВТО возможно только при присоединении к TRIPS. Для развивающихся стран был предусмотрен пятилетний переходный период, в течение которого можно было не следовать требованиям TRIPS. Но Китай, например, вступивший в ВТО в 2001 г., от этого переходного периода вынужден был отказаться. Однако дело даже не только и не столько в конкретных условиях вступления России в ВТО, сколько в необходимости реформирования всей нынешней системы передачи технологии и охраны ИС.

Во-первых, не очевидно, что защита прав ИС с помощью патентов и копирайтов — наиболее эффективный способ стимулирования технического и интеллектуального прогресса. Во-вторых, даже если и надо защищать ИС в принципе, развивающимся странам от этого больше вреда, чем пользы: настаивать на том, чтобы они защищали западные интеллектуальные продукты можно только в том случае, если Запад готов оплатить их потери от сокращения трансферта технологии и знаний. И, наконец, в-третьих, даже если первые два аргумента считать недоказанными, нет оснований увязывать защиту прав на ИС с либерализацией торговли, как это делает ВТО.

## ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Усилия некоторых развитых стран включить в повестку Доха-раунда многосторонние правила для инвестирования не увенчались успехом. Однако продолжающиеся переговоры по Генеральному соглашению о торговле услугами (GATS — General Agreement on Trade in Services) в основном направлены на снижение ограничений для прямых иностранных инвестиций... В сектор услуг направляется около 2/3 всех инвестиций, так что GATS покрывает значительную часть всех мер по регулированию инвестиций...

Использование критериев деятельности (performance requirements) — требований к иностранным предприятиям соблюдать определенные правила — не запрещено GATS, напротив, даже поощряется как средство укрепления сферы услуг в развивающихся странах через до-

ступ к технологии, к каналам распространения информации и к торговым сетям. В сфере же торговли товарами (не услугами) использование двух важных критериев деятельности запрещено соглашениями TRIM (trade related investment measures — инвестиционные правила, связанные с торговлей): а) требования на закупку отечественных комплектующих и сырья (local content requirements) и б) требования о неухудшении торгового баланса, например о том, что импорт может осуществляться иностранными предприятиями только при одновременном увеличении экспорта или привлечении валюты другим способом.

Таким образом, правила ВТО разрешают использование широкого набора критериев деятельности иностранных предприятий, включая требования на экспортную активность (условия по увеличению экспорта и экспортных доходов) и передачу технологии — оба эти критерия активно использовались странами, которые продемонстрировали высокие темпы экономического роста. После неудачных попыток установить общие правила для всех иностранных инвестиций страны-экспортеры капитала добиваются отмены ограничений на активность иностранных инвесторов (критериев деятельности)... [Gibbs, 2007].

Обычный взгляд на вещи состоит в том, что прямые инвестиции практически всегда полезны для принимающей страны, так как не подвержены колебаниям конъюнктуры, как краткосрочные вложения, и, кроме того, являются эффективным каналом передачи технологии. Как видно из рис. IV.13, быстрорастущие развивающиеся страны, как правило, являются нетто-импортерами прямых инвестиций. Однако есть и множество исключений: наиболее развитые быстрорастущие государства и территории (Гонконг, Корея, Норвегия, Япония) вывозят больше капитала в форме прямых инвестиций, чем ввозят. С другой стороны, далеко не все страны, получившие прямые инвестиции в крупных объемах, смогли достичь высоких темпов роста: среди всего лишь 12 стран, которые получили прямые инвестиции в размере 2% ВВП в год и более, находится Боливия (где ВВП на душу в этот период сокращался в среднем на 0,2% в год), Папуа — Новая Гвинея (+0,3% в год), Свазиленд (+1% в год).

Схожая зависимость прослеживается и между притоком иностранных прямых инвестиций и долей всех инвестиций в ВВП; страны, импортировавшие капитал, имели, как правило, и более высокий уровень всех инвестиций, но и из этого правила были примечательные исключения (рис. IV.14).

По-видимому, можно предположить, что приток прямых иностранных инвестиций в страны с плохим инвестиционным климатом в действительности приносит больше издержек, чем выгод. Во-первых, существует своего рода самоотбор инвесторов: если инвестиционный климат неблагоприятен, в страну приходят в основном такие иностранные инвесторы, которые ориентированы главным образом на быстроокупаю-

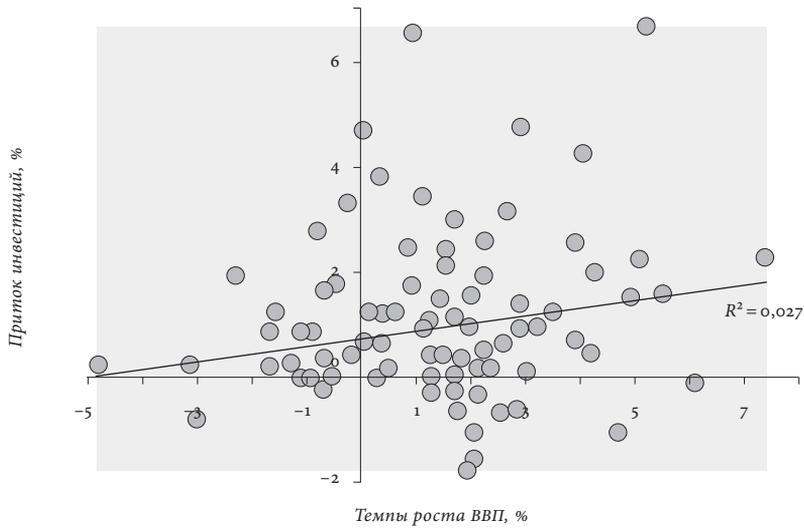


РИС. IV.13. Среднегодовые темпы роста ВВП на душу и чистый приток прямых иностранных инвестиций (в % к ВВП) в 1980–1999 гг. ИСТОЧНИК: WDI.

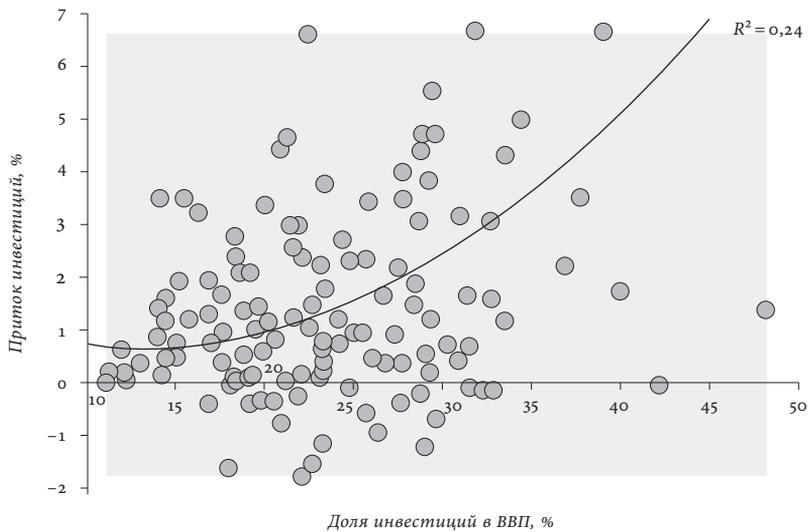


РИС. IV.14. Средняя доля инвестиций в ВВП и чистый приток прямых иностранных инвестиций (в % к ВВП) в 1980–1999 гг. ИСТОЧНИК: WDI.

щиеся и /или ресурсные проекты, в которых выгоды от передачи технологии в лучшем случае ограничены. Во-вторых, иностранные инвесторы не реинвестируют прибыли в странах с плохим предпринимательским климатом, так что со временем отток прибылей начинает превышать начальный приток инвестиций. Наконец, в-третьих, покупка компаний (в отличие от строительства новых заводов) в странах с плохим инвестиционным климатом не обязательно ведет к увеличению общего объема инвестиций, так как приток прямых инвестиций тут же уравнивается утечкой за границу краткосрочного капитала (на ум, конечно, приходят примеры из отечественной истории современности — покупка английского клуба «Челси» Абрамовичем, продавшим «Сибнефть»). Есть, конечно, и другие соображения, такие как способность страны «переварить» приток иностранных инвестиций, зависящая от уровня образования, развития инфраструктуры, институционального потенциала и т. д.

Регрессии, связывающие экономический рост с притоком иностранных прямых инвестиций и инвестиционным климатом, свидетельствуют о том, что прямые иностранные инвестиции способствуют росту в странах с хорошим инвестиционным климатом, но препятствуют росту в странах, где деловой климат неблагоприятен [Полтерович, Попов, 2006а; 2006б]<sup>5</sup>.

Интересно, что все уравнения (отличающиеся набором контрольных переменных — исходный ВВП на душу, индекс правопорядка, доля инвестиций в ВВП, темпы прироста населения) дают примерно одинаковый (и очень высокий) порог инвестиционного климата, который надо превзойти, чтобы получить выгоды от прямых иностранных инвестиций в виде ускорения роста. Этот уровень — 80% — примерно соответствует уровню развитых стран, только немногие развивающиеся страны (Ботсвана, Гонконг, Кувейт) имели столь благоприятный инвестиционный климат.

## МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Экономические модели свидетельствуют, что более интенсивное движение физических лиц (MNP — movement of natural persons) может привести к впечатляющему выигрышу в благосостоянии для стран-доноров (экспортирующих рабочую силу). Переводы мигрантов на родину, в развивающиеся страны, хоть это и более широкий вопрос, достигли 167 млрд долл. в 2005 г., причем эта цифра может быть много

<sup>5</sup> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ = константа + контр. переменные +  $FDI(0,02IC - 1,61)$ , где  $IC$  — индекс инвестиционного климата,  $FDI$  — среднегодовой чистый приток прямых инвестиций в 1980–1999 гг. в % к ВВП.

выше, так как многие переводы идут по неформальным каналам, которые не учитываются статистикой. Для некоторых развивающихся стран эти переводы достигают более 10% ВВП...

Краткосрочное перемещение людей часто является жизненно важным для предприятий в развивающихся странах для эффективного участия в международной торговле услугами. Это необходимый компонент пакета услуг, предлагаемого экспортером, деньги от продажи которого поступают в развивающуюся страну...

Ограничения на перемещение физических лиц могут создать ограничительные барьеры для экспорта из развивающихся стран целого ряда услуг, таких как программное обеспечение, энергетические услуги и строительство...

Главным препятствием для международного перемещения физических лиц служит правило экономической целесообразности, согласно которому въезд из-за рубежа разрешается только в случае невозможности резидентов предоставить требуемые услуги...

Квалифицированные рабочие имеют обычно лучший доступ к иностранным рынкам, создавая дефицит квалифицированных специалистов в экспортирующих странах, который может превратиться в хронический, так как квалифицированные рабочие с большей вероятностью могут остаться в импортирующих странах [Gibbs, 2007].

Главные барьеры, разделяющие страны в мировой экономике, сегодня существуют не в международной торговле и даже не в движении капитала, а в миграции людей. По словам Д. Родрика, «если бы творцы мировой политики были действительно заинтересованы в максимизации экономической эффективности в глобальном масштабе, они бы не тратили особых сил на новые раунды торговых переговоров или на создание новой международной валютно-финансовой системы. Они бы все были заняты либерализацией ограничений на международную миграцию [Rodrik, 2001].

В сравнении с периодом столетней давности мир сегодня гораздо менее «глобализирован» в том, что касается международной миграции. С 1850 по 1914 г. миграция из Европы в Северную Америку («Север — Север») составила 60 млн человек, тогда как миграция «Юг — Юг», возможно, была еще больше [Williamson, 2002]. Это означает, что международные миграционные потоки в начале XX века, накануне Первой мировой войны, — около 2 млн человек ежегодно — были не менее масштабными в абсолютном выражении и примерно в 4 раза интенсивнее (в % к населению), чем сегодня. Достаточно сказать, что население США в XIX веке возрастало на целый процент ежегодно за счет иммиграции, а сейчас (в 1990-е годы) только на 0,3%. Стимулы к миграции, однако, не только не ослабли, но, скорее всего, возросли — ставки заработной платы к началу XXI в. различались на 2 порядка (в 2000 г. 32 долл. в час в Германии и 25 центов в Индии), а прогресс в области транспорта и коммуникаций сократил издержки миграции до минимума. Если при этом не про-

изошло фактического увеличения международной миграции, то только потому, что западные страны значительно ужесточили миграционный контроль.

В теоретических построениях, в частности в неоклассическом мире Хекшера-Олина (Heckscher-Ohlin), свободное движение товаров и факторов производства — труда и капитала — является субститутами в том смысле, что либо то, либо другое, либо третье по отдельности должны привести к выравниванию международных различий в производительности труда и ставках зарплаты между Севером и Югом. В экономической теории поэтому очень трудно найти аргументы, которые могли бы оправдать целесообразность сохранения ограничений на миграцию труда при одновременной защите идеи свободной торговли [Hammond, Sempere, 1999]. Чтобы понять, каким образом свободная торговля выгодна западным странам, а свободная миграция невыгодна, надо принять во внимание выгоды, получаемые западными странами от иммиграции квалифицированных специалистов («утечка мозгов» из развивающихся стран), и потери, которые они могут понести из-за необходимости делиться с вновь прибывающими мигрантами общественными благами и социальными трансфертами [Wellisch, Walz, 1998; Schiff, 1998].

Переходя от статики к динамике, экономическая теория делает вывод, что высокие темпы роста населения могут замедлить темпы экономического развития (роста ВВП на душу), как это предсказывает модель Солю (Solow): при данном уровне сбережений/инвестиций более высокие темпы роста населения (рабочей силы) требуют больших инвестиций в создание новых рабочих мест — на расширение основного капитала, так что на «углубление» капитала (то есть на рост капиталовооруженности) остается меньше инвестиций, что подрывает темпы роста производительности труда и ВВП на душу. Международная миграция, таким образом, уравнивает национальные соотношения «капитал/труд» и ведет к гармонизации уровней производительности труда и подушевых доходов. Так, массовая миграция начала XX века из Европы в Новый Свет полностью объясняет сокращение трансатлантического разрыва в уровнях зарплаты: по существующим оценкам, в отсутствие такой масштабной миграции разрыв в зарплате между Америкой и Европой возрос бы со 108 до 128%, тогда как в действительности он сократился до 85% [Williamson, 2002].

Возможно, что массовая миграция через Атлантику в XIX — начале XX века сыграла ключевую роль в переходе от режима мальтузианского роста (Malthusian growth regime) к режиму современного роста (modern growth regime). При мальтузианском режиме весь потенциальный рост дохода на душу из-за технологических нововведений съедался увеличением населения [Galor, Weil, 2000]. Когда же темпы техни-

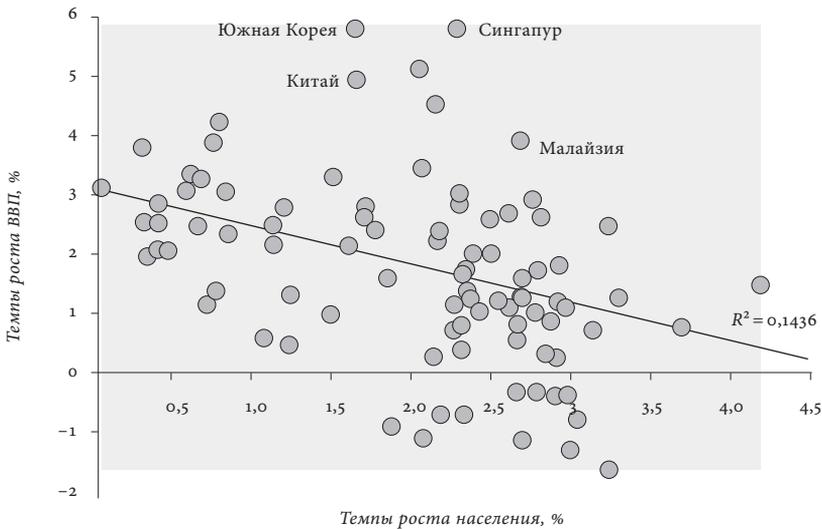


РИС. IV.15. Среднегодовые темпы роста населения и ВВП на душу населения в 1960–1999 гг.  
ИСТОЧНИК: WDI.

ческого прогресса в XIX веке ускорились, но темпы роста населения все еще оставались высокими (0,6% в 1820–1870 гг.), массовая миграция в Северную Америку позволила ослабить давление на ограниченный ресурс — на землю, и таким образом позволила избежать падения производительности [Pomeranz, 2000]. Другое, более традиционное объяснение экономического возвышения Запада (критикуемое в упомянутой работе: [Pomeranz, 2000] тоже приписывает миграции нетривиальную роль: раннее устранение крепостничества в Европе сделало труд свободных рабочих более дорогим, что, в свою очередь, стимулировало развитие трудосберегающих технологий. Без массовой миграции в Америку и другие переселенческие колонии труд в Старом Свете остался бы дешевым, так что стимулов к внедрению капиталоемких и трудосберегающих технологий было бы меньше. Сегодня отсутствие возможностей в развивающихся странах с быстрорастущим населением «экспортировать» часть рабочей силы на Запад, возможно, удерживает их в «демографической ловушке»: весь фонд инвестиций уходит на создание новых рабочих мест для стремительно увеличивающейся рабочей силы, так что на повышение капиталовооруженности ничего не остается.

Как видно из рис. IV.15, в реальном мире действительно существует некоторая отрицательная связь между темпами роста ВВП на душу и темпа-

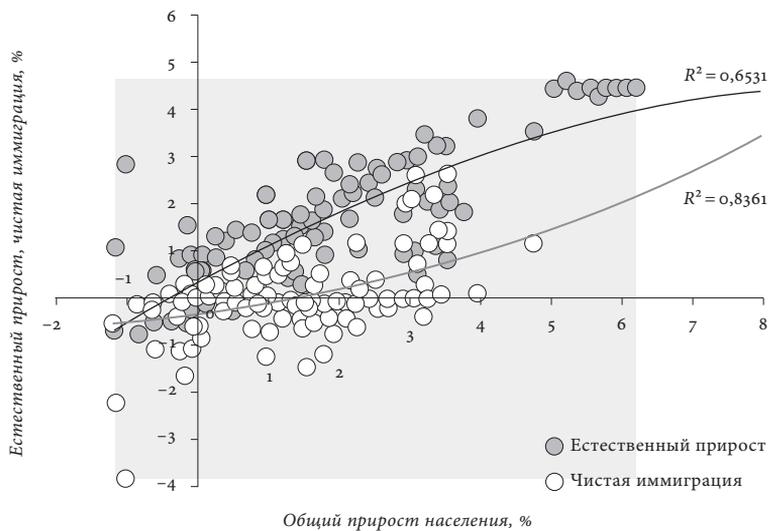


РИС. IV.16. Естественный прирост, чистая иммиграция и общий прирост населения в 2000 г. (в % к общей численности населения)  
ИСТОЧНИК: US Bureau of the Census International Database.

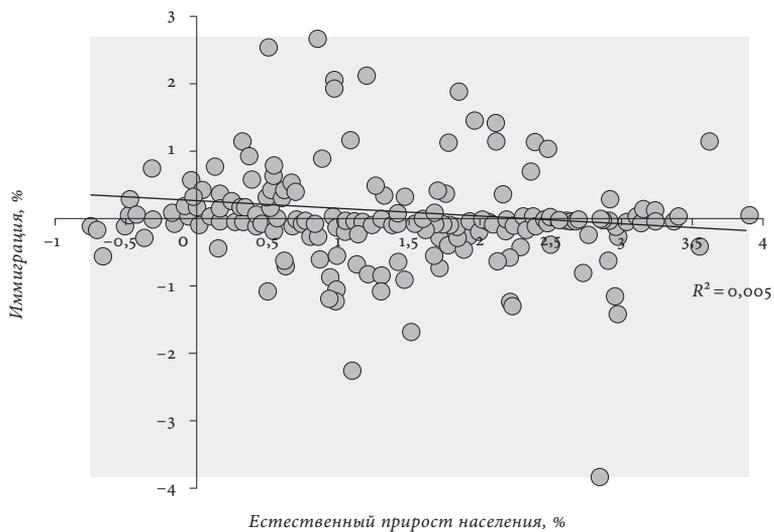


РИС. IV.17. Естественный прирост и иммиграция в 2000 г. (в % к общей численности населения)  
ИСТОЧНИК: WDI.

ми роста населения, как это и предсказывает модель Солоу<sup>6</sup>. Примечательно, однако, что высокие темпы роста населения объясняются как высоким естественным приростом, так и высокой иммиграцией (рис. IV.16). Можно было ожидать, что в странах с высоким естественным приростом населения (в основном это беднейшие страны) эмиграция будет значительной, что поможет ослабить отрицательное воздействие на темпы роста капиталовооруженности и производительности. На практике, однако, этого не происходит — барьеры на пути международной миграции таковы, что она не способствует выравниванию темпов роста населения в разных странах: никакой зависимости между темпами естественного прироста населения и чистым миграционным приростом не просматривается (рис. IV.17).

Регрессионные уравнения, увязывающие экономический рост с чистой иммиграцией<sup>7</sup>, свидетельствуют, что итоговое воздействие чистой иммиграции на рост положительно, правда, только для развитых стран<sup>8</sup>. Пороговое значение ВВП на душу, при достижении которого иммиграция начинает оказывать положительное влияние на рост, — 890 долл. на душу населения по ППС в 1975 г. (уровень Боливии и Берега Слоновой Кости,  $\lg Y = 2,95$ ), в более бедных странах воздействие иммиграции на рост было отрицательным, а в более богатых — положительным. Объяснение, видимо, состоит в том, что мигранты, прибывающие в бедные страны, были менее образованы (например, беженцы из других бедных стран), чем население принимающей страны в среднем, так что воздействие такой иммиграции на рост было только отрицательным (увеличение темпов роста рабочей силы, подрывающее рост капиталовооруженности). Напротив, иммиграция в более богатые страны состояла из более квалифицированных рабочих, так что выгоды от импорта человеческого капитала перекрывали издержки от замедления роста капиталовооруженности.

Подытоживая, можно сказать, что, как и в других сферах экономической политики, интересы Севера и Юга в вопросах международной миграции не совпадают: Северу нужен приток мигрантов, обладающих

<sup>6</sup> Есть, конечно, важные исключения: некоторые страны Восточной Азии — Гонконг, Малайзия, Сингапур, Таиланд — увеличивали ВВП на душу населения сверхвысоким темпом 4% в год и более в 1960–1999 гг. при очень высоких темпах роста населения (2–3% в год).

<sup>7</sup> Чистая иммиграция в % к населению принимающей страны за 2000 г. (U. S. Bureau of the Census, 2002). Другие показатели регрессий относятся к периоду 1975–1999 гг., однако данные по миграции для развивающихся стран, как правило, отсутствуют.

<sup>8</sup> Уравнение имеет вид:

Экономический рост = константа + контр. переменные +  $M(3,08 \lg Y - 9,08)$ ,  
где  $Y$  — ВВП на душу по ППС в 1975 г.,  $M$  — чистая иммиграция в % к населению принимающей страны в 2000 г.

большим человеческим капиталом, и ограничения на въезд низкоквалифицированной рабочей силы; Юг заинтересован в ограничении «утечки мозгов» и в поощрении эмиграции неквалифицированных рабочих с тем, чтобы тратить меньше инвестиций на создание новых рабочих мест и чтобы снизить таким образом бедность [Schiff, 1997]. Существуют поэтому предложения ввести налог на образованных мигрантов [Bhagwati, Hamada, 1974], который бы собирался в странах-реципиентах (западных) и выплачивался бы странам — донорам человеческого капитала (развивающимся). Такой налог трудно ввести самим развивающимся странам (налог на образование для тех, кто его получил за государственный счет и решает уехать из страны), их тут же упрекнул в ограничении свободы передвижения и торговле людьми, так что без международного соглашения дело вряд ли продвинется вперед. Несколько международных организаций по миграции (входящие в структуры ООН Международная организация труда, Управление Верховного комиссара по делам беженцев, Управление народонаселения Департамента экономического и социального развития ООН и не входящая в ООН Международная организация по миграции) не нацелены пока на выработку всеобъемлющего соглашения между Севером и Югом о свободе передвижения и об ограничении «утечки мозгов» из развивающихся стран.

### МОНОПОЛИЯ, КОНКУРЕНЦИЯ, КРУПНЫЕ И МЕЛКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Еще один вопрос промышленной стратегии состоит в том, нужно ли развивать в первую очередь малый и средний или крупный бизнес. Особенно актуален этот вопрос в переходных постсоциалистических экономиках, где малые предприятия ранее нередко практически отсутствовали, а многие из созданных в прошлом крупных предприятий не могут выжить в условиях конкуренции на мировом рынке.

Больше конкуренции чаще всего лучше, чем меньше, но не всегда. Например, в развитых странах фирмы, внедряющие инновации, должны иметь возможность получать дополнительную прибыль, чтобы сохранять стимулы к нововведениям. Для таких фирм слишком острая конкуренция может привести к снижению их прибылей слишком рано, и это может создать трудности. Конечно, и слабость конкуренции тоже создает проблемы, так как сокращает стимулы к усовершенствованию изделий и технологий. Поэтому во многих ключевых инновационных секторах в развитых странах существует оптимальный уровень конкуренции, не слишком высокий, но и не слишком низкий [Aghion et al., 2002]. Отсюда следует, что регулирующие органы должны иметь спо-

способность и квалифицированный персонал, чтобы отслеживать ситуацию по мере ее развития [Khan, 2007].

Видимо, в этой области экономической политики, как и в других, универсального рецепта на все времена нет, эффективность политики меняется по мере перехода одной стадии развития в другую. В уже упоминавшейся работе [Acemoglu, Aghion, Zilibotti, 2002b] вертикальная интеграция компаний позволяет захватить ренту, образующуюся от инвестиций в укрупнение производства (имитация происходит автоматически, тогда как инновации требуют инвестиций), однако создает трудности в управлении большими компаниями, которые сдерживают нововведения. Выделение отдельных стадий производственного процесса в самостоятельные предприятия (outsourcing), с одной стороны, дает стимул инновациям, а с другой — сдерживает их, так как часть ренты в этом случае достается не крупной фирме, а потребителям. При таких же предположениях об изменении технологического уровня, как и в другой работе тех же авторов, скорость имитации фиксирована, а скорость инновационных изменений возрастает по мере роста технологического уровня страны, который равен взвешенной сумме технологических изменений [Acemoglu, Aghion, Zilibotti, 2002a], получается, что для низкого уровня развития предпочтительнее крупные вертикально интегрированные компании, а для более высокого, на котором ценность инноваций возрастает, выгоднее разукрупнение этих фирм. Такая же логика может быть применена к случаю горизонтальной интеграции и к общему вопросу об оптимальных размерах фирм — более крупные компании обнаруживают свои преимущества на стадии имитации, тогда как на стадии инноваций размер фирмы выбирается исходя из соотношения выгод от специализации и упрощения громоздкости управленческих структур, с одной стороны, и издержек от потери экономии от масштаба и монопольной ренты — с другой.

Направленность промышленной политики в отношении малых, средних и больших фирм в странах Восточной Азии, которые до сих пор дают единственный в мире пример успешного догоняющего развития (превращения из развивающихся в развитые — Япония, Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), менялась со временем. Сначала, как отмечается в (Amsden, 1994, p. 948), «...промышленная политика доминировала над политикой конкуренции и в Японии, и в Южной Корее», причем в первую очередь поддерживались крупные компании (чеболи в Корее, кейрецу — в Японии).

В Японии четыре главных дзайбацу (zaibatsu) — могущественные семейные торговые группы, возникшие еще в XIX веке и преобразованные в холдинги в период Тайшо (1912–1926 гг.), контролировали

в 1945 г. 25% всего капитала в промышленности, торговле, финансовой сфере и на транспорте (10 крупнейших дзайбацу — 35% капитала). В 1945–1950 гг. американские оккупационные власти попытались расформировать дзайбацу, передав их акции Комиссии по ликвидации холдинг-компаний (Holding Company Liquidation Commission), которая продавала их новым владельцам и выплачивала компенсации старым. Однако такая политика была свернута с началом корейской войны (1950 г.) идеологические цели США — поощрение конкуренции в японской экономике — уступили место более прагматическим — восстановлению японского промышленного потенциала для противостояния «коммунистической угрозе» в Азии. Главные довоенные дзайбацу (Мицуи, Мицубиси и Сумитото) возродились в форме реорганизованных бизнес-групп, тогда как компании из других дзайбацу вошли в новые бизнес-группы, сложившиеся вокруг банков. К концу 1980-х годов на 6 главных бизнес-групп приходилось 15% продукции всех нефинансовых корпораций [Lee, 1998] — меньше, чем в 1945 г., но все еще значительно больше, чем в других развитых странах.

В Южной Корее еще и в 1970-е годы экономический рост шел рука об руку с повышением доли монополистических и олигополистических рынков. Доля 50 крупнейших компаний обрабатывающей промышленности в общем объеме отгруженной продукции увеличилась с 34% в 1970 г. до 38% в 1982 г., но затем, правда, сократилась до 30% к 1989 г. Доля 30 крупнейших чеболей в отгрузках обрабатывающей промышленности составила 32% в 1977 г., 40% — в 1984 г. и 35% — в 1990 г. Доля рынков, считавшихся монополизированными, выросла с 8,7% всех отгрузок в 1970 г. до 16,3% в 1977 г., но затем снизилась до 8,5% к 1989 г. По мнению некоторых исследователей [Lee, 1998], временное повышение концентрации производства на начальных стадиях развития — вполне закономерное явление.

Позже, в 1980-х годах, после нефтяного кризиса, в промышленной политике Южной Кореи и Тайваня произошел поворот от прямой поддержки отдельных отраслей и фирм в сторону менее селективной стратегии. Правительства этих стран отказались от дальнейшего продвижения тяжелой и химической промышленности в пользу создания стимулов для развития наукоемких отраслей. Соответственно, возросла поддержка малого и среднего бизнеса. Так, в Корее банки должны были не менее 35% имеющихся у них вкладов инвестировать в малые и средние фирмы [Auty, 1997].

Собственно говоря, любая промышленная политика (а не только политика, направленная на поощрение крупных компаний) по своей природе ограничивает действие конкурентных сил, давая преференции отраслям, секторам, регионам и, таким образом, сопряжена с неизбеж-

ными издержками. Однако на стадии догоняющего развития выгоды такой политики, возможно, перевешивают издержки: более крупные фирмы из-за экономии на масштабах обладают большими способностями и к имитациям (через закупку технологии), и к инновациям, а также имеют больше шансов прорваться на столь необходимые для полноценного роста мировые рынки.

## ОПЫТ КИТАЯ

В 2004 г. в журнале «Foreign Affairs» была опубликована статья руководителя Shell China Джорджа Гилбоя «Миф за фасадом китайского чуда» [Gilboy, 2004]. 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- 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 2005 г. 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 была всего 1% против 2,5–3% в Корее и Японии. А по числу научных работников в расчете на 1 миллион населения Китай почти в 5 раз отставал от Кореи и в 8 раз от Японии (рис. IV.18, IV.19).

Есть также и 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 1990 г. должна была быть 40% (исходя из уровня ВВП на душу) против 33% в действительности [Mauger, Wood, 2001].

Говорят, что Китай просто экономит силы, используя более дешевую стратегию создания высокотехнологического 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 30% всего за двенадцать лет, в 1992–2004 гг., почти догнал Корею и перегнал Япо-

IV. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА — ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ...

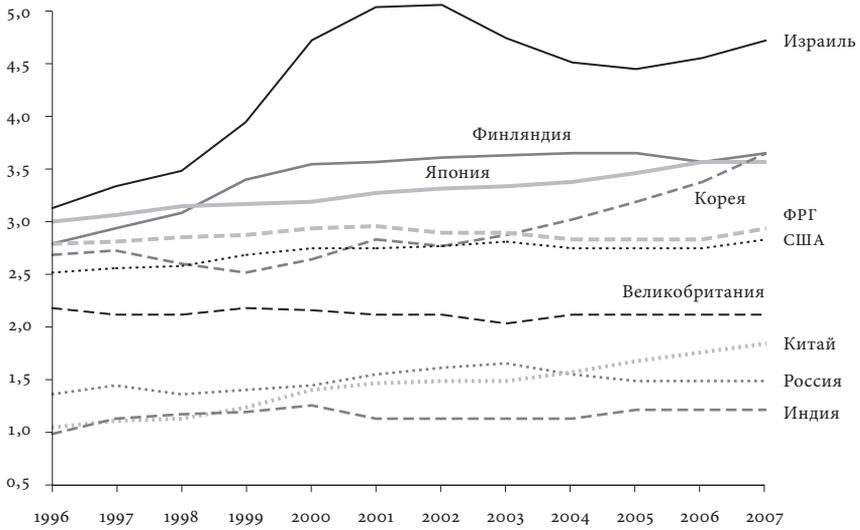


РИС. IV.18. Расходы на НИОКР в отдельных странах (в % к ВВП)  
ИСТОЧНИК: WDI.

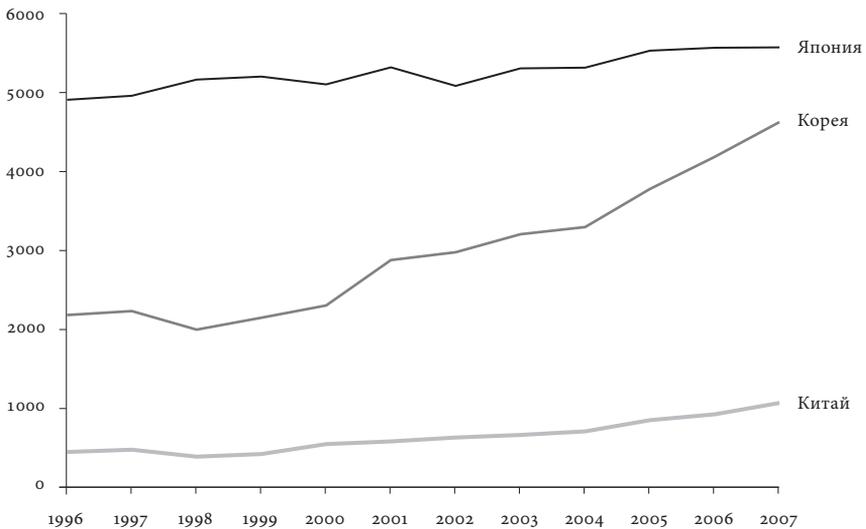


РИС. IV.19. Число научных сотрудников в расчете на 100 тыс. человек населения в Китае, Японии и Корее  
ИСТОЧНИК: WDI.

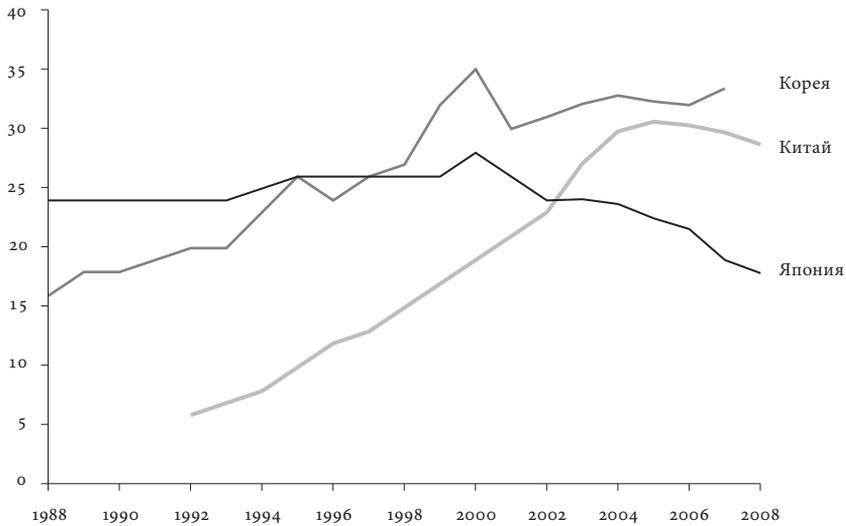


РИС. IV.20. Доля высокотехнологичных товаров в экспорте изделий обрабатывающей промышленности в Китае, Японии и Корее  
ИСТОЧНИК: WDI.

нию (рис. IV.20). Китай уже стремительно наращивает расходы на НИОКР (рис. IV.18), и в дальнейшем этого не избежать, но пока можно заимствовать технологию через приток прямых иностранных инвестиций, почему бы этого не делать?

В 1992 г., 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 два 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 Matsushita (Matsushita Electric Industrial Company) в 2001–2002 гг. 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 2005 г. работали около 2000 китайских инженеров. Nomura и Toshiba имеют в Китае исследовательские центры по разработке программного обеспечения и электронных чипов соответственно — к 2005 г. в каждом из них работали по 1000 компьютерных инженеров. Уже к концу 2000 г. 29 ведущих транснациональных компаний, в том числе американские IBM и Microsoft, французская Alcatel и финская Nokia, японские Mitsubishi и Toshiba, Honda и Yamaha имели исследовательские подразделения в Китае.

Иностранные фирмы вынуждены передавать технологию своим 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 китайском рынке телефонных станций доминировали западные компании — Lucent, Alcatel и Siemens. Теперь их продают три китайские компании, которых даже не существовало в 1985 г., — Huawei, производящая также мобильные телефоны, Datang и ZTE. Доля Huawei на этом рынке выросла к 2000 г. в 2 раза и достигла 35%. Capitel Group, другой китайский производитель мобильных телефонов, например, имеет соглашение о производственном сотрудничестве с финской 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 1996 г. Китай приобрел лицензию на производство этих истребителей, правда, без права экспорта; в 1999 г. Китай заключил контракт на поставку 50 истребителей СУ-30МК — тоже с правом производства этих истребителей по российской лицензии. В 2000 г. сборка первых истребителей начала осуществляться на заводе в Шэньяне (провинция Ляонин), который был построен по российскому проекту. В 2001 г. 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 1964 г., через 15 лет после СССР и 19 лет после США; в 1970 г., всего на 13 лет позже СССР, запустил первый спутник. Однако строительство атомных станций началось в Китае лишь в 1980-е гг., а первая сконструированная в Китае атомная станция «Циньшань-1» вступила в строй только в конце 1991 г.; первый непилотируемый космический корабль был запущен в 1999 г., первый китайский «тайконавт» поднялся в космос в 2004 г. — 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 2004 г. 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 авторынка контролируется ТНК).

Лу Йаньхуа, заместитель министра науки и техники Китая, в ноябре 2005 г. 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 1970-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  $\frac{1}{5}$  на импорт технологии и  $\frac{4}{5}$  — 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. Однако нам уже сейчас китайский успех кажется 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 2002 г. 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 ненадежно. «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 импортозамещения 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 совершенство-

вать, 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. IV.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 в 2000–2008 гг., когда мировые цены на энергоносители были высоки, имелся 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 экстерналии, способствующие быстрому росту. В конце концов развитые страны уже развиты, а развивающимся надо развиваться.

## ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

В Восточной Европе промышленная стратегия была более или менее нейтральной, то есть государство не создавало особых привилегий ни сильным, ни слабым отраслям, а вот в СНГ, и особенно в России, эта стратегия была и остается ориентированной на импортозамещение. До макроэкономической стабилизации 1995–1998 гг. мы сдерживали рост внутренних цен на главные экспортные товары — нефть, газ, металлы —

через экспортные пошлины и прямые ограничения; после стабилизации и до валютного кризиса 1998 г. мы поддерживали завышенный курс рубля, что подрывало позиции экспортеров; после кризиса 1998 г. мы опять сдерживали рост внутренних цен на нефть и газ, так что они у нас в несколько раз ниже мировых. Поэтому производство и инвестиции в 1990-е годы у нас падали не только в слабых, неконкурентоспособных отраслях (сельское хозяйство, большинство секторов машиностроения, легкая промышленность), но и в самом что ни на есть конкурентоспособном сырьевом секторе (ТЭК, черная и цветная металлургия).

Ценовые субсидии (заниженность внутрироссийских цен на топливо и энергию) плохи тем, что распыляют ограниченные средства поддержки производителей в обрабатывающей промышленности, больше того — направляют эти средства самым неэффективным и расточительным потребителям энергии и таким образом формируют неэффективную структуру промышленного производства. Энергоемкость нашего ВВП чуть ли не вдвое выше, чем в странах Центральной Европы, и вчетверо выше, чем в Западной Европе.

Масштабы субсидирования цен на топливо таковы, что потребители энергии получают порядка нескольких десятков миллиардов долларов ежегодно — малой толики этих средств хватило бы для поддержания производства в перспективных, обладающих экспортным потенциалом машиностроительных отраслях (аэрокосмическая, энергетическое оборудование и др.). Однако пока что, несмотря на многочисленные обсуждения и программы, никакой серьезной селективной поддержки машиностроительным отраслям не оказывается. Именно в сырьевых отраслях (ТЭК, электроэнергетика, черная и цветная металлургия, химия и нефтехимия) динамика производства более благоприятна, чем в целом по промышленности, и только в цветной металлургии достигнуты докризисные объемы выпуска.

С другой стороны, понятно, что низкие цены на топливо и энергию предоставляют конкурентные преимущества российским производителям. Прямые субсидии этим же производителям (скажем, при повышении топливных цен, введении дополнительного налога на возросшую прибыль ТЭКа и распределении полученных средств в форме адресной помощи) опасны тем, что в коррумпированной среде могут достаться умелым и богатым лоббистам, а не наиболее перспективным предприятиям. Неселективные инструменты поддержки отечественных производителей, какими являются заниженность валютного курса и заниженность цен на топливо и энергию, в условиях слабости и коррумпированности государственных институтов могут оказаться предпочтительнее.

В какой мере промышленная политика восточноазиатских стран может быть использована Россией для форсированного повышения темпов

экономического роста? На интуитивном уровне представляется, что политика постепенного подтягивания внутренних цен на топливо и энергию до мирового уровня (подрывающая, естественно, прибыльность производителей и угнетающая производство) должна сопровождаться плавной девальвацией реального курса, компенсирующей производителям потери от повышения энергетических цен. В этом случае возможно будет стимулировать как структурную перестройку на здоровой энергосберегающей основе, так и темпы экономического роста за счет эффекта увеличения сбережений и инвестиций.