

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

**Владимир Попов,
профессор Российской экономической школы**

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

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

Какие же отрасли и как надо поддерживать, чтобы получить китайский результат? И воспроизводим ли этот результат в других странах, скажем в таких, как Россия, которые специализируются на вывозе ресурсов?

Экспортная ориентация и импортзамещение

В экономической теории считается, что специализация страны на мировом рынке (какие именно товары страна экспортирует) определяется ее сравнительными преимуществами: у кого-то есть природные ресурсы (значит можно вывозить сырье, производство которого дешево обходится), кто-то обладает большими

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

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

Можно защитить внутренний рынок от иностранной конкуренции (скажем, высокими таможенными пошлинами) и при этом довольствоваться тем, что он снабжается отечественными производителями, не экспортирующими свою продукцию (импортзамещение). А можно поддерживать отрасли уже

экспортирующие или с перспективой на экспорт, то есть самые конкурентоспособные или ориентированные на то, чтобы стать таковыми (если не становятся и не начинают экспортировать, поддержка прекращается). И в том и в другом случае используется протекционистская защита внутреннего рынка; разница в том, что одна эта защита – без стимулирования экспорта – ведет только к сохранению неэффективных производств, а такая же защита со стимулированием экспорта ведет только к временному сохранению неэффективных производств, а затем превращает их в эффективные. В своем крайнем варианте импортзамещение – это стратегия опоры на собственные силы, направленная на то, чтобы производить все внутри страны. Экспортная ориентация – это политика, тоже призванная создать новые отрасли, возможно и с нуля, но которые непременно должны стать конкурентоспособными не только на национальном, но и на мировом рынке.

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

Другая стратегия – создание государством стимулов к перемещению ресурсов в отрасли с перспективой прорыва на мировой рынок. Если эти отрасли не смогут экспортировать продукцию после *n* лет поддержки, то эта поддержка

прекращается. Такая политика проводилась сначала в Японии, затем в Южной Корее, на Тайване, в Гонконге и Сингапуре, позже – в странах ЮВА и в Китае и привела к впечатляющим результатам. В Китае именно экспорт был мотором экономического роста, а доля экспорта в ВВП выросла с 5% в 1978г. до более 30% сегодня. Все эти страны в разное время проводили схожую политику – всемерно поощряли национальные фирмы экспортировать производимую продукцию, даже когда эти фирмы и на национальном рынке занимали еще слабенькие позиции.

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

Заниженный курс имели Япония, Корея, Тайвань и Сингапур несколько десятилетий назад, когда они еще были "бедными" и догоняли развитые страны; заниженным курсом пользуются в последние десятилетия государства Юго-Восточной Азии, поддерживая его на уровне 20-40% от паритета покупательной силы, то есть на таком уровне, что их цены при пересчете в доллары оказываются в 2,5-5 раз ниже американских. Китай упорно отказывается ревальвировать курс несмотря на нажим США, хотя его цены составляют всего 20-25% от американских. В 2002г. на Восточную Азию (включая Японию) пришлось 1/3 всех золото-валютных резервов мира. Только на Китай (включая Гонконг и Тайвань)

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

Какие отрасли должны работать на экспорт?

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

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

В недавних статьях Рикардо Хаусманна, Джейсона Хванга и Дэни Родрика¹ предложен остроумный индекс сложности экспорта, который рассчитывается в два этапа. Сначала исчисляется средневзвешенный ВВП на душу для стран, экспортирующих этот товар (из 5000 возможных товарных позиций) – получается доход на душу в гипотетической стране, которая специализируется на экспорте именно и только этого товара. Затем такой же гипотетический уровень ВВП на душу исчисляется для страны с данной структурой экспорта и сопоставляется с фактическим для этой страны уровнем ВВП – оказывается, что это сопоставление очень информативно для объяснения темпов экономического роста.

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

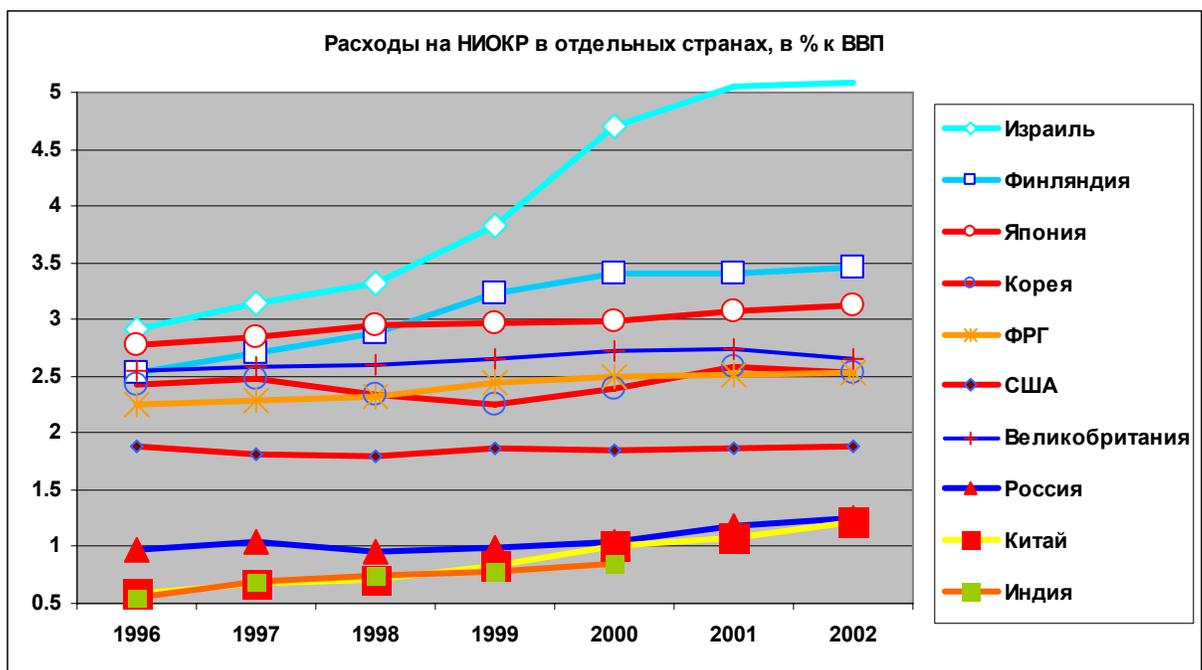
Есть, однако, и другие исследования, которые заключают, что китайский экспорт по своей структуре менее «продвинут», чем экспорт стран с аналогичным уровнем развития. Маер Йорг и Адриан Вуд, например, в результате межстрановых сопоставлений заключили, что доля изделий, для изготовления которых требуются большие затраты квалифицированного труда, в китайском экспорте в 1990г. должна была быть 40% (исходя из уровня ВВП на душу) против 33% в действительности.²

¹ Hausmann, Ricardo, and Dani Rodrik, “Economic Development as Self-Discovery,” *Journal of Development Economics*, December 2003; Hausmann, Ricardo, Jason Hwang, and Dani Rodrik, “What You Export Matters,” NBER Working Paper, January 2006; Dani Rodrik WHAT’S SO SPECIAL ABOUT CHINA’S EXPORTS? Harvard University, January 2006.

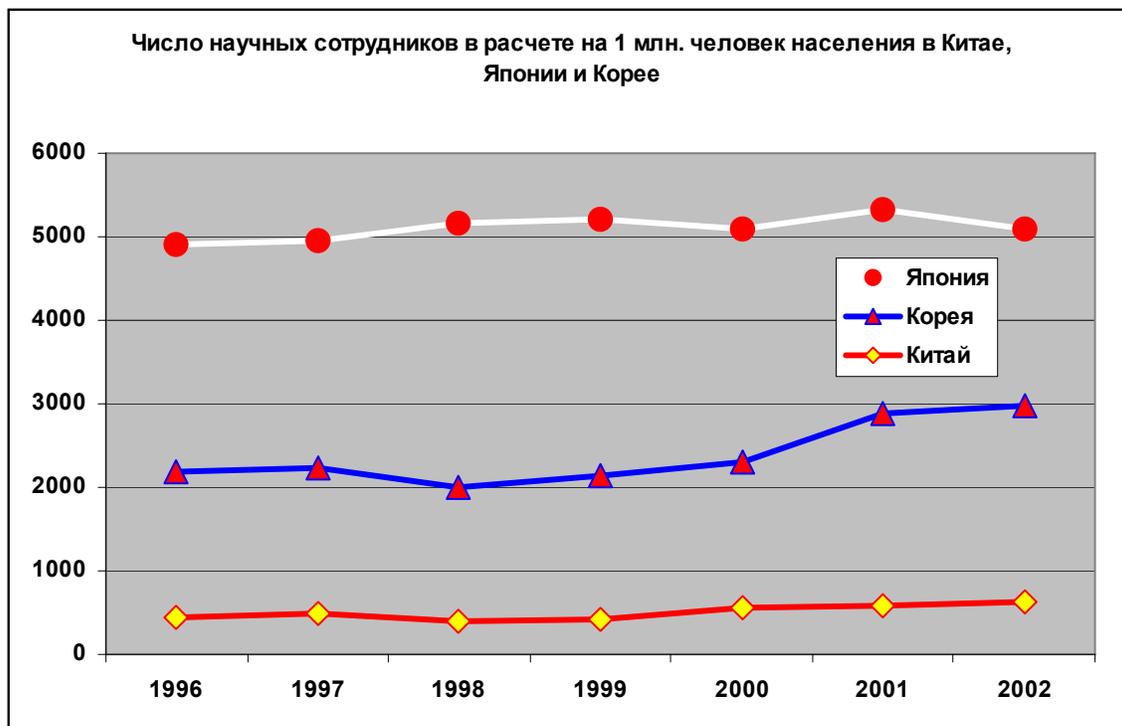
² Mayer, Jorg, and Adrian Wood, “South Asia’s Exports in a Comparative Perspective,” *Oxford Development Studies*, 29(1), 2001.

В 2004 году в журнале «Foreign Affairs» была опубликована статья руководителя «Shell China» Джорджа Гилбоя «Миф за фасадом китайского чуда»³. Вывод статьи – Китай не станет серьезным конкурентом США в ближайшем и даже в отдаленном будущем, так как сильно отстает от Кореи и Японии периода 20-летней и 30-летней давности соответственно по доле наукоемких изделий в экспорте, по затратам на НИОКР, по доле наукоемких изделий, производимых отечественными, а не иностранными производителями, и т. д. В Китае происходит бурный рост без развития, технологически он еще долго будет сильно отставать от США.

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



³ George J. Gilboя. The Myth Behind China's Miracle. *Foreign Affairs*, July/August 2004.



Говорят, что Китай просто экономит силы, используя более дешевую стратегию создания высокотехнологичного сектора, нежели в свое время Корея и Япония. Они не полагались на иностранные прямые инвестиции, а Китай полагается, так что при малых затратах на собственные НИОКР может заимствовать технологию и производить массу наукоемких изделий. По доле расходов на информационные и коммуникационные технологии в ВВП (5%) Китай уже мало уступает Корее (7%) и Японии (8%) . А по доле наукоемких товаров в экспорте изделий обрабатывающей промышленности, которая увеличилась с 6% до 23% всего за десять лет, в 1992-2002гг., почти что догнал Японию (см. рисунок).



Китай уже стремительно наращивает расходы на НИОКР, и в дальнейшем этого не избежать, но пока можно заимствовать технологию через приток прямых иностранных инвестиций, почему бы этого не делать? В 1992г., еще при жизни Дэн Сяопина, Китай провозгласил политику «шичан хуан цзишу», буквально «технология в обмен на рынок», то есть уступка части национального рынка транснациональным компаниям в обмен на получение от них передовой технологии при создании совместных предприятий. Со стороны, особенно с нашей, российской стороны, эта китайская политика кажется исключительно успешной: с начала 90-х годов начался массированный приток иностранных прямых инвестиций в Китай, накопленный объем этих инвестиций достиг 500 млрд. долл., ежегодный приток в последние годы держится на уровне 50 млрд. долл.

Все чаще крупнейшие мировые фирмы не только переносят производство в Китай – этот процесс уже идет полтора десятилетия, но и переводят туда свои научно-исследовательские подразделения. И неудивительно: зарплата компьютерных инженеров, которых ежегодно десятками тысяч «производят» китайские университеты и квалификация которых не уступает мировой, составляет всего лишь одну треть японской. О Китае теперь говорят как о стране низких зарплат и высоких технологий. Японская «Мацусита» (“Matsushita Electric Industrial

Companу”) в 2001-2002гг. открыла две исследовательские лаборатории – в Пекине, по разработке мобильных телефонов, и в Сучжоу (провинция Цзянсу, к северу от Шанхая), по разработке бытовой техники (кондиционеров, холодильников, стиральных машин). В этих лабораториях к 2005г. работали около 2000 китайских инженеров. «Номура» и «Тошиба» имеют в Китае исследовательские центры по разработке программного обеспечения и электронных чипов соответственно – к 2005г. в каждом из них работали по 1000 компьютерных инженеров. Уже к концу 2000г. 29 ведущих транснациональных компаний, в том числе американские «Ай-Би-Эм» и «Майкрософт», французская «Алкатель» и финская «Нокиа», японские «Мицубиси» и Тошиба», «Хонда» и «Ямаха» имели исследовательские подразделения в Китае.

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

На таких же принципах были построены контракты с производителями генераторов для гидростанции в Трех ущельях, да и контракты с нами на поставку вооружений, в частности «сушек», составлены аналогичным образом – в 1996г. Китай приобрел лицензию на производство этих истребителей, правда, без права экспорта; в 1999г. Китай заключил контракт на поставку 50 истребителей СУ-30МК – тоже с правом производства этих истребителей по российской лицензии. В

2000г. сборка первых истребителей начала осуществляться на заводе в Шэньяне (провинция Ляонин), который был построен по российскому проекту. В 2001г. российская корпорация «Аэрокосмическое оборудование» открыла в Китае свое представительство, первоочередной задачей которого является техническое содействие в освоении лицензии и переходе на китайские комплектующие.

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

В 2004г. Китайский журнал «Шан У Чжоукань» («Business Watch Magazine») опубликовал статью с характерным названием “Переосмысление стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций – политика “рынок в обмен на технологию” полностью провалилась?” В этой статье, среди прочего, профессор Пекинского университета Лу Фен на основе своих исследований автопромышленности заключил, что отрасль уже попала в порочный круг “отсталость – закупки технологии – отсталость” (сейчас 90% китайского авторынка контролируется ТНК).

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

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

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

Мораль

Китайский успех уже сейчас кажется нам недостижимым. Он заставляет беспокоиться и более развитые страны. «На протяжении 4000 лет предшествующей истории Япония была периферийным государством для Китая, за исключением только одного последнего века, – пишет Кеничи Омае, японский гуру менеджмента, как его называют, в изданной в Японии в 2002г. книге «Влияние Китая». – В будущем Япония будет для Китая тем же, чем Канада является для США, Австрия – для Германии и Ирландия – для Британии».

Премьер-министр Сингапура, в котором китайцев три четверти населения, тоже очень беспокоится по поводу наступления китайских товаров. Он призвал

отечественный бизнес переключаться с электроники на новые экспортные товары – на нефтехимию, фармацевтику и биотехнологию, поскольку в электронике конкурировать с китайцами уже безнадежно. «Для нас главное требование будущего, – сказал он, – состоит в том, чтобы найти себе (производственную) нишу в мире, который Китай заваливает высококачественными и более дешевыми товарами. Китайская экономика потенциально равняется десяти японским».

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

Если от развития технически сложных и наукоемких отраслей общество действительно получает экстерналии – а подтверждения этому есть, значит, экспортная специализация именно в этих сферах дает максимальную отдачу. Так что, выходит, что и в идее импорт-замещения было свое рациональное зерно: надо развивать передовые отрасли, которые в отсталой стране полностью отсутствуют, а не полагаться на естественные и уже существующие сравнительные преимущества, надо постоянно поднимать планку выше существующего уровня, даже если этот уровень успешно повышается, а иначе нового рекорда не поставить. Да, если при этом не пытаться экспортировать, а работать лишь на внутренний рынок, эффективный и конкурентоспособный сектор создать не удастся. Но если экспортировать только нефть или текстиль, то поддерживать высокие темпы роста в долгосрочной перспективе тоже не получится.

И последнее. Если все страны будут субсидировать экспорт наукоемких изделий, то разве не возникнет на мировом рынке нездоровая конкуренция? И кто же будет производить в таком случае нефть и текстиль? Ответ, видимо, заключается в следующем: развитые страны уже производят и экспортируют основную часть технически продвинутой и наукоемкой продукции, так что речь идет о том, чтобы предоставить развивающимся странам справедливую, причитающуюся им по праву долю мирового рынка высокотехнических изделий, от производства и экспорта которых можно получать экстерналильные эффекты, способствующие быстрому росту. В конце концов развитые страны уже развиты, а развивающимся надо развиваться.