Джо Стадвелл

Азиатская модель управления: Удачи и провалы самого динамичного региона в мире

Посвящается моей жене Тиффани

От автора

Два важнейших источника информации, использованных мною, – это создаваемая с 1980 г. база данных из доклада «Перспективы развития мировой экономики» (World Economic Outlook) Международного валютного фонда (МВФ) и создаваемая с 1960 г. база данных «Показатели мирового развития» (World Development Indicators) Всемирного банка. Если ссылка на источник приведенного параметра отсутствует, значит, он был взят из вышеупомянутых баз данных. Я решил не указывать постоянно источники, связанные с МВФ и Всемирным банком, ради того чтобы уменьшить количество ссылок в книге.

Отмечу, что Всемирный банк изменил терминологию и вместо «валового национального продукта» (ВНП) теперь применяет «валовой национальный доход» (ВНД). Хотя некоторые читатели, возможно, больше привыкли к прежнему термину, в тексте используется только новый. Согласно пояснениям Всемирного банка, методологических различий между этими терминами нет. Читатели должны иметь ввиду следующее различие: ВНП включает доход государства как из внутренних, так и из внешних (международных) источников, в то время как ВВП – только доходы внутренней (национальной) экономики.

Несмотря на все мои усилия сократить число примечаний, их набралось довольно много, поскольку требовались пояснения к тому или иному пункту или же доказательства того, что мои утверждения базируются на солидном источнике. Я не думаю, что читатели станут просматривать все примечания подряд. Для многих читателей лучше всего будет обращаться к примечаниям только тогда, когда высказанное соображение покажется им важным или спорным. Для тех же, кто особенно интересуется данной тематикой, я надеюсь рано или поздно опубликовать в виде отдельного приложения научное исследование в поддержку своих высказываний. Сообщения об этом можно будет отслеживать на www.howasiaworks.com.

По умолчанию указаны обменные курсы валют, которые применялись в рассматриваемый год или период времени.

Введение

Эта книга посвящена тому, как осуществляется или не осуществляется быстрая трансформация экономики. С точки зрения автора, для того чтобы ускорить экономическое развитие своей страны, правительство может применить три основных механизма вмешательства. В тех странах Восточной Азии, где эти механизмы применялись наиболее эффективно – в Японии, Южной Корее, на Тайване, а теперь и в Китае, – они вызвали самый быстрый переход от бедности к процветанию, который когда-либо видел наш мир. Если же государство в этом регионе приступало к реформам с такими же амбициями и аналогичными (или даже лучшими) финансовыми ресурсами, но не использовало подобные механизмы, то оно переживало бурный экономический рост лишь в течение определенного времени, а достигнутый прогресс оказывался недолговечным.

Первый механизм – его недооценивают чаще всего – это максимальное повышение эффективности сельского хозяйства, ведь именно в нем занято подавляющее большинство населения в беднейших странах. Опыт экономически успешных государств Восточной Азии показал, что сделать это можно путем реструктуризации сельского хозяйства в семейные фермерские хозяйства с высокой трудоемкостью – слегка укрупненную форму личного подсобного хозяйства. Такой подход позволяет использовать всю наличествующую в неразвитой экономике рабочую силу и поднять урожайность и продукцию сельского хозяйства до максимально возможного уровня, хотя и при незначительном росте дохода на душу наемного работника. Главный результат правительственного вмешательства на этом этапе – создание начального избытка продукции, который, в свою очередь, поднимает спрос на товары и услуги.

Следующий механизм вмешательства (во многих отношениях второй «этап») – это направление инвестиций в обрабатывающую промышленность и привлечение к ней предпринимателей. Дело в том, что обрабатывающая промышленность позволяет наиболее полно использовать скромные производственные навыки, которые в развивающихся экономиках присущи рабочей силе, появляющейся за счет ее оттока из сельского хозяйства. Сравнительно низкоквалифицированные рабочие создают стоимость на предприятиях, управляя машинами, которые без труда можно купить на мировом рынке. Кроме того, в процветающих странах Восточной Азии правительства проложили новые пути к ускорению технологического прогресса в обрабатывающей промышленности за счет субсидий, предоставляемых в зависимости от показателей экспортной деятельности. Такое сочетание субсидий и, согласно моему определению, «экспортной дисциплины» подняло темпы индустриализации в успешных азиатских странах до небывалого уровня.

Наконец, интервенции в финансовый сектор с целью привлечь капитал к развитию интенсивного мелкомасштабного сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности представляют собой третий ключ к ускоренным

экономическим преобразованиям. Роль государства здесь состоит в том, чтобы удерживать средства нацеленными на стратегию развития, которая максимально ускоряет обучение технологическим навыкам и тем самым создает возможность получения в будущем высоких прибылей, а не краткосрочной выгоды и индивидуального потребления. Подобные меры порой создают противостояние между правительством и многими бизнесменами, а также потребителями, чей стратегический горизонт, естественно, ограничен.

Рецепты ускоренного экономического развития в Восточной Азии какое-то время сбивали с толку на фоне других быстро развивающихся стран, которые, однако, не следовали по пути Японии, Южной Кореи, Тайваня и Китая. В 1980-х – начале 1990-х гг. эксперты Всемирного банка ухватились за примеры эффективно работавших офшорных финансовых центров Гонконга и Сингапура, а также внезапно набравших еще более стремительные темпы роста Малайзии, Индонезии и Таиланда в Юго-Восточной Азии, чтобы провозгласить: экономическое развитие на самом деле стимулируется политикой невмешательства со стороны государства, при его минимальной роли.

Невзирая на тот факт, что офшорные центры при высокой плотности их малочисленного населения и полном отсутствии аграрного сектора, мешающего оживлению экономики, невозможно корректно сравнивать с обычными странами, Всемирный банк использовал Гонконг и Сингапур в качестве двух из трех «доказанных» практических примеров в своем крайне противоречивом докладе от 1987 г.{1} После того как ученые повсеместно подвергли этот доклад критике, Всемирный банк выступил еще с одним в 1993 г. – «Экономическое чудо Восточной Азии» (The East Asian Miracle), и в нем уже признавалось наличие в ряде государств промышленной политики, равно как и покровительства молодых отраслей промышленности. Однако и в этом докладе принижалась значимость такой политики, вообще игнорировалось сельское хозяйство, а Гонконг и Сингапур объединялись в одну группу с Малайзией, Индонезией и Таиландом. Вследствие чего Япония, Южная Корея и Тайвань попадали в статистические «случайности» на фоне «высокопроизводительных азиатских экономик». (Китай же в докладе и вовсе не упоминался.){2}

Это был идеологически обусловленный период так называемого Вашингтонского консенсуса, когда Всемирный банк, Международный валютный фонд и Министерство финансов США объединились в своей решимости доказать, что идеи свободного рынка, которые как раз входили в моду в США и Великобритании, пригодны для любой национальной экономики, независимо от уровня ее развития{3}. Дискуссии достигали такого накала, что принципы научной добросовестности зачастую приносились в жертву, как происходило с докладами Всемирного банка.

Увы, даже те ученые, которые специализировались на Японии, Южной Корее и Тайване и противостояли позиции Вашингтонского консенсуса по вопросам экономического развития, делали сомнительные заявления, чтобы подкрепить свою аргументацию. Это приводило к еще большей путанице. Например, Чалмерс Джонсон в предисловии к своему фундаментальному исследованию экономического развития Японии (1982) написал: «[Японская модель экономического развития] повторяется сейчас во вновь индустриализированных государствах Восточной Азии – Тайване и Южной Корее, а также Сингапуре и странах Южной и Юго-Восточной Азии». Элис Эмсден, которая в свое время осуществила исчерпывающий разбор экономического развития Южной Кореи, в предисловии к своей следующей

книге ссылалась на «модель, используемую в Японии, Южной Корее, на Тайване и в Таиланде». И даже Уолт Уитмен Ростоу, автор одной из самых первых послевоенных книг по теории экономического развития и наиболее исторически содержательной – «Стадии экономического роста» (The Stages of Economic Growth), в предисловии к ее очередному переизданию в 1991 г. торжественно заявил, что Малайзия и Таиланд следуют к технологической зрелости тем же путем, что Южная Корея и Тайвань{4}. В спорах об экономических моделях Восточной Азии каждый специалист выходил за пределы собственной компетенции в попытке склонить дебаты на свою сторону.

Расхождения по вопросу о том, какова природа экономического развития Восточной Азии, стали возможными из-за темпов роста, продолжающих оставаться высокими по всему региону. Однако в начале 1980-х гг. Бразилия, выдающийся пример быстрого экономического развития в Латинской Америке 1960–1970-х гг., продемонстрировала, насколько опасно судить об экономическом прогрессе только по темпам роста. Напомним, что экономика Бразилии, единственная из крупных за пределами Восточной Азии, сумела на протяжении более четверти века прирастать на уровне более 7 % в год{5}. Но когда в 1982 г. в Латинской Америке разразился долговой кризис, экономика Бразилии рухнула вследствие обесценивания национальной валюты, роста инфляции и на годы застряла в состоянии нулевого роста. Выяснилось, что своим предыдущим развитием Бразилия слишком во многом была обязана огромному долгу, что не привело к созданию по-настоящему продуктивной и конкурентоспособной экономики.

Начиная с 1997 г., после того как семь стран региона (Япония, Южная Корея, Тайвань, Китай, Малайзия, Индонезия и Таиланд) в течение четверти столетия развивали свои экономики со скоростью минимум 7 % в год, Восточная Азия получила счета к оплате, когда регион охватил финансовый кризис. К тому моменту Япония давно превратилась в страну со зрелой экономикой, столкнувшейся с новым набором структурных проблем, возникших вслед за периодом развития, и с ними страна справлялась гораздо хуже, чем с первоначальной задачей «просто» разбогатеть. Южная Корея, Тайвань и Китай, однако, в этот момент все еще находились в фазе «догоняющего» развития. Эти государства либо вовсе не были затронуты кризисом, либо быстро от него оправились и возобновили активное развитие и технологическое обновление. А вот Малайзия, Индонезия и Таиланд оказались совершенно выбитыми из колеи. Им пришлось пережить инфляцию, падение курса национальной валюты и темпов роста. Показательно, что в сегодняшних Индонезии и Таиланде ВВП на душу населения составляет в год соответственно лишь $ 3000 и $ 5000, а уровень бедности до сих пор остается значительным. Для сравнения, в Южной Корее и на Тайване годовой ВВП на душу населения равен примерно $ 20 000. Между тем в конце Второй мировой войны все четыре страны были одинаково бедными{6}.

Кризис в Восточной Азии выявил тот факт, что непротиворечащая система вмешательства государства в экономику действительно создает различие между долговременными экономическими достижениями и кратковременным прогрессом, заканчивающимся неудачей. Правительства Японии, Южной Кореи, Тайваня и Китая после Второй мировой войны радикально видоизменили сельское хозяйство, сосредоточились на модернизации обрабатывающей промышленности и заставили национальные финансовые системы служить этим двум целям. Таким образом они изменили структуры своих экономик настолько, что откат к прежнему состоянию оказался невозможен. В

государствах же Юго-Восточной Азии, несмотря на долгие периоды их впечатляющего экономического развития, правительства не реорганизовали сельское хозяйство коренным образом и не создали конкурентоспособных на мировом рынке производственных предприятий, зато последовали скверным советам со стороны развитых стран и открыли свои финансовые сектора уже на ранних стадиях экономического развития. Японский экономист Иосихара Кунио еще в 1980-х гг. предупреждал, что государства Юго-Восточной Азии рискуют так и остаться развивающимися странами «без технологий». Так впоследствии и случилось – эти страны начали пятиться, когда их инвестиционные фонды иссякли. Словом, выбор определенной политики создал изрядный разрыв в развитии стран Азиатского региона, и, вполне возможно, этот разрыв будет и дальше расти{7}.

Две Восточные Азии

Итак, три стратегии – сельскохозяйственная, промышленная и финансовая, – которые и определяют успех или неудачу, начали реализовываться за несколько десятилетий до того, как в 1980 – 1990-х гг. начались дебаты вокруг «азиатского экономического чуда». Именно эти стратегии и будут исследованы в книге. Начнем же с коренного перераспределения сельскохозяйственных земель в Японии, Южной Корее, на Тайване и в Китае в конце 1940-х – начале 1950-х гг. Собственность на землю была важнейшим политическим вопросом в Восточной Азии после Второй мировой войны, и обещания земельной реформы определили победу коммунистов в Китае, Северной Корее и Вьетнаме. Однако во всех странах, пошедших по пути социализма, семейное фермерство было вскоре заменено (по идеологическим соображениям) коллективизацией, что привело к стагнации или снижению урожайности. В Японии, Южной Корее и на Тайване программы по перераспределению земель в пользу семейного фермерства внедрялись мирным образом и доказали свою состоятельность. Именно это привело к долговременному подъему села, что способствовало и общеэкономическим реформам.

В Юго-Восточной Азии после войны также велись серьезные дебаты относительно более справедливого распределения земель, создания служб по распространению среди фермеров передовых знаний и опыта, предоставления доступных сельскохозяйственных кредитов. Было запущено изрядное количество реформаторских программ. Однако реальный эффект от их внедрения оказался намного меньше, чем на северо-востоке региона. Именно с этого и началось экономическое расхождение между различными государствами Восточной Азии. Неудача, постигшая лидеров стран Юго-Восточной Азии при попытке справиться с проблемами сельского хозяйства, значительно затруднила дальнейшее развитие экономики и предрешила последующие провалы на политическом поприще. Примечательно, что даже 60 лет спустя земельный вопрос все еще остается насущным на Филиппинах, в Индонезии и Таиланде. В Малайзии эта проблема ощущается менее остро, но лишь потому, что богатые природные ресурсы страны позволяют смягчить убытки от низкой продуктивности ее сельского хозяйства.

В первой части книги я подробно разбираюсь в том, почему так велика значимость сельского хозяйства, используя в том числе личные впечатления от путешествий по Японии и Филиппинам.

Вторая часть посвящена роли обрабатывающей промышленности. Изучается то, как Япония, Южная Корея, Тайвань и Китай совершенствовали способы сочетания субсидирования и протекционизма национальных производителей, чтобы содействовать их развитию, с поддержанием конкуренции и «экспортной дисциплиной», понуждавшей промышленников выходить на международный рынок и, как следствие, становиться конкурентоспособными в мировом масштабе. Такой подход позволил преодолеть проблему, обычно возникающую при предоставлении субсидий и протекционистских мер, когда предприниматели прибирают к рукам финансовые поощрения, но не справляются с тяжелой работой по созданию конкурентоспособных продуктов. Однако фирмы уже не могли прятаться за ввозными пошлинами и другими барьерами, продавая свою продукцию исключительно на защищенном домашнем рынке, поскольку предоставление протекционистских мер, субсидий и кредитов ставилось в прямую зависимость от роста экспорта. Производители, которые не могли соответствовать контрольным показателям экспорта, оказывались отрезанными от государственных щедрот и вынуждены были сливаться с более успешными фирмами, а порой и банкротиться. Благодаря такой политике, правительства в конечном счете получили у себя дома производителей мирового класса и тем самым окупили значительные вложения государственных средств.

Так возникло еще одно резкое расхождение в политике стран Юго-Восточной Азии, с одной стороны, и стран Северо-Восточной Азии вкупе с Китаем – с другой. В первой группе предприниматели были ничем не хуже, чем во второй, однако правительства не сумели привлечь их к производству и не подчинили их экспортной дисциплине. Вместо этого в государственном секторе создавались промышленные предприятия, которые почти не конкурировали между собой и от которых не требовали выпуска продукции на экспорт. Как следствие, правительства получали крайне низкий доход от всех форм инвестиций в свою промышленную политику. В период бума 1980–1990-х гг. неспособность создать местные обрабатывающую промышленность и технический потенциал прикрывал интенсивный приток прямых иностранных инвестиций, правда, по большей части в производственные операции уже развитых отраслей обрабатывающей промышленности.

С наступлением же азиатского кризиса разница в индустриальном развитии между Юго-Восточной Азией и Северо-Восточной Азией стала совершено очевидной. В Юго-Восточной Азии почти не возникло общепризнанных, конкурентоспособных на мировом рынке компаний обрабатывающей промышленности. Сингапурская Tiger Beer, тайские Singha Beer и Chang Beer – пожалуй, только их можно причислить к более или менее широко признанным промышленным брендам Юго-Восточной Азии. Однако, что весьма симптоматично, ни одна из этих трех пивоваренных компаний на самом деле не является предприятием обрабатывающей промышленности. В отсутствие успешных, крупных, фирменных компаний местного происхождения экономика стран Юго-Восточной Азии остается в технологической зависимости от транснациональных корпораций, перебиваясь кое-как в качестве контрактора низкоприбыльных структур международных серийных производителей. Методы, позволившие (или не позволившие) государствам стать хозяевами своей индустриальной судьбы, изучаются во второй части в связи с поездками

автора в Южную Корею и Малайзию с посещением тех мест, где эти страны старались развивать соответственно свою сталелитейную и автомобильную промышленность.

Третья часть книги посвящена финансовой политике. В успешно развивающихся государствах Восточной Азии структура финансов определялась необходимостью достижения целей – создания высокоурожайных малых фермерских хозяйств и приобретения производственных навыков. В этой связи финансовые системы в Японии, Южной Корее, на Тайване и в Китае находились под строгим государственным надзором, а потоки иностранного капитала тщательно отслеживались вплоть до перехода страны в статус экономически развитой. Главным механизмом, обеспечившим финансовую поддержку достижению целей государственной политики, стало банковское кредитование, с помощью которого воздействовали на производителей, с тем чтобы они соблюдали экспортную дисциплину. Для получения кредита фирмам приходилось предъявлять экспортные заказы. В финансовых кругах экспортная деятельность также служила банкам дополнительной гарантией того, что кредит будет выплачен, поскольку экспортеры почти по определению были более надежными бизнесменами, чем те, кто работал только на внутренний рынок.

С целью финансирования экономического развития проценты по банковским депозитам в Северо-Восточной Азии и Китае начислялись значительно ниже рыночных ставок – в форме скрытого налогообложения, что позволяло окупать субсидии сельскому хозяйству и промышленности. Это вызвало возникновение нелегальных кредитных организаций, однако такие «черные» рынки не вызвали оттока денежных средств из банков в объеме, способном привести к дестабилизации.

Денежные суммы, хранившиеся в банках Юго-Восточной Азии, были ничуть не меньше, чем у их северных соседей. Однако правительства этих стран направляли огромные средства, имевшиеся в их распоряжении, на ложные цели – создание крупных, но низкоурожайных аграрных хозяйств и компаний, которые либо вообще не имели отношения к обрабатывающей промышленности, либо работали только на защищенный таможенными барьерами внутренний рынок. Страны этого региона еще больше ухудшили перспективы своего развития, когда, последовав советам богатых стран, ослабили контроль над банками, открыли финансовые рынки и перестали контролировать движение капитала. Такие же советы предлагались и Японии, Южной Корее, Тайваню и Китаю на ранних стадиях их экономического развития, но они благоразумно воздерживались от нововведений, пока это было возможно. Преждевременное финансовое дерегулирование в Юго-Восточной Азии привело к быстрому разрастанию банков, контролируемых семейным бизнесом, которые никак не поддерживали ориентированную на экспорт обрабатывающую промышленность, а вместо этого выдавали огромные нелегальные займы аффилированным лицам. Банки в этом регионе оказались подчинены узким интересам частного бизнеса, чьи цели лежали далеко в стороне от целей национального экономического развития. Тот же процесс наблюдался в свое время в Латинской Америке и позднее повторился в постсоветской России. В деталях мне довелось изучать негативные результаты финансовой либерализации в Юго-Восточной Азии во время поездки в столицу Индонезии Джакарту, где новый финансовый квартал вырос как на дрожжах в преддверии азиатского финансового кризиса.

Исследуемые страны

Я сделал в книге ряд упрощений, с тем чтобы не выхолащивать ее основные положения и изложить исторические события как можно более кратко. В том числе надо было решить, какие именно страны Восточной Азии оставить за пределами повествования. Поскольку разговор идет о стратегиях развития, принесших хотя бы незначительный успех, то несостоятельные государства вообще не рассматриваются. Это – Северная Корея, Лаос, Камбоджа, Мьянма и Папуа – Новая Гвинея, находящиеся у нижнего предела классификации ООН по индексу человеческого развития (ИЧР){8}. Причины провалов у каждой из этих стран различны, но явственно выделяется одна общая характеристика – как в экономическом, так и в политическом отношении все они замкнуты на самих себя. В той или иной степени они прошли через давно известные уроки, преподанные еще Китаем до 1978 г., Советским Союзом до 1989 г. и Индией до 1991 г.: если страна не торгует и не взаимодействует с внешним миром, то у нее практически нет шансов на успех в гонке за развитием.

Также я ограничивался анализом проблем развития только в тех странах, которые называю «настоящими», поэтому не рассматриваю два главных офшорных финансовых центра Восточной Азии – Гонконг и Сингапур. (Точнее будет определить их как портово-офшорные финансовые центры, поскольку они выполняют еще и роль морских хабов.) За рамками обсуждения остаются нефтяное микрогосударство Бруней и традиционный игорный центр Восточной Азии – Макао. Как уже упоминалось выше, во многом бессмысленные и сбивающие с толку дебаты годами подогревались сопоставлением процессов развития, скажем, Гонконга с Китаем или же Сингапура с Индонезией. Главным зачинщиком здесь выступал Всемирный банк, а я не намерен оживлять эти затихшие дискуссии. Офшорные центры не являются нормальными государствами. Повсюду в мире они конкурируют между собой, специализируясь на торговых и финансовых услугах и извлекая выгоду от низких непроизводительных расходов по сравнению со странами с большим, но рассредоточенным населением и сельским хозяйством, препятствующим повышению продуктивности{9}. Низкие непроизводительные расходы заведомо создают для офшорных центров и налоговые преимущества. Однако такие центры не могут существовать в изоляции, будучи в точном значении слова паразитическими, поскольку они нуждаются в хозяине или хозяевах, от которых могут кормиться{10}.

Остров Тайвань рассматривается как самостоятельное государство, пусть это и неверно с точки зрения политики, зато с точки зрения экономики является наилучшим подходом. Хотя правительства большинства стран воспринимают Тайвань в качестве одной из провинций КНР, начиная с 1949 г. он функционирует как независимое политическое и экономическое образование. А еще раньше остров на протяжении полувека был японской колонией. Обладая населением в 23 млн, Тайвань проделал эволюцию, которая, с одной стороны, отличается от того, что происходило в материковой части Китая, а с другой – обнаруживает поразительное и плохо освещенное в литературе сходство в экономической политике вследствие обмена опытом между коммунистическими и гоминьдановскими политиками и чиновниками в 1930–1940-х гг. на основной территории страны. Структура книги позволяет рассмотреть оба аспекта экономической истории Тайваня.

Исключение из анализа офшорных центров и недееспособных государств и, наоборот, включение Тайваня оставляют нас с девятью значимыми экономиками Восточной Азии: северо-восточной группой в составе Японии и двух ее бывших колоний – Южной Кореи и Тайваня; юго-восточной, представленной Таиландом, Малайзией, Индонезией и Филиппинами; а также Китаем и Вьетнамом. Последний, однако, исключается из третьей «посткоммунистической» группы с целью дальнейшего упрощения структуры книги, за что я прошу прощения у вьетнамских читателей. Ведь их страна сходна с Китаем только определенной структурой экономики, но и это коммунистическое государство постепенно реформируется.

Непосредственно Китай вкупе с вопросом о том, насколько существенно стратегия экономического развития этой страны отличается от таковой в Японии, Южной Корее и на Тайване, рассматривается по большей части в четвертой главе, посвященной подъему ныне крупнейшей в Азии экономики. Тем не менее некоторые аспекты экономической истории Китая будут изучены прежде этого, поскольку их можно правильно понять только в более широком контексте развития всей Восточной Азии. Кампания по осуществлению земельной реформы, проводившаяся Коммунистической партией Китая, как и стратегия развития семейного фермерства, сменившиеся коллективизацией аграрного сектора, описаны в первой части. К рассмотрению событий, происходивших в сельском хозяйстве КНР после 1978 г., мы вернемся в четвертой части. Промышленная политика Китая в период до 1949 г. разбирается во второй части, поскольку эта тема имеет прямое отношение к дальнейшим событиям на Тайване после бегства на остров в конце гражданской войны лидеров Гоминьдана и высокопоставленных чиновников, занимавшихся планированием. Отдельно об индустриализации материкового Китая после 1949 г. рассказывается в четвертой части. Там же рассматриваются почти все аспекты финансовой политики Китая.

На заднем плане

Из числа тех факторов, что влияют на экономическое развитие и не решаются одним лишь воздействием правительства на сельское хозяйство, обрабатывающую промышленность и финансы, важнейшим, пожалуй, является демографический. Численность и возрастной состав населения любой страны оказывают огромное воздействие на потенциал ее развития. Трудовые ресурсы являются такими же инвестициями в экономику – формой «капитала», как и деньги, поэтому крупная доля трудоспособного населения по отношению к численности детей и пенсионеров повышает возможности ускоренного роста. После Второй мировой войны быстрое снижение смертности населения, особенно среди детей, и столь же быстрый прирост трудоспособного населения сыграли огромную роль в развитии Восточной Азии. Эти демографические тенденции, ставшие следствием прогресса в здравоохранении и медицинской профилактике, способствовали беспрецедентному росту. Данное явление часто называют «демографическими дивидендами». Обратной стороной их, однако, становится последующее ускоренное старение населения – мы подразумеваем здесь увеличение доли пенсионеров по отношению к работникам. По достижении переломного момента объем рабочей силы начинает быстро сжиматься, а пенсионеры поглощают сбережения, служившие прежде

фондами для инвестирования. Так, в Японии начиная с 1980-х гг. основные трудности были связаны именно с острыми демографическими проблемами, настигшими страну, которая лишь недавно создала промышленно развитую экономику. В Китае крайне быстрый прирост трудоспособного населения, сопровождавший экономический взлет, уже приближается к своему пику, и демографические факторы, сдерживающие развитие, будут медленно нарастать на протяжении этого десятилетия.

При общезначимости демографического фактора конкретные социально-демографические характеристики становились неотъемлемой частью поучительного опыта в каждом государстве Восточной Азии. В этом смысле демографический процесс является непреложным фактом. Единственная попытка управлять демографией как элементом экономической политики была предпринята в Китае, но это не стало определяющим фактором развития страны. Мао Цзэдун агитировал за резкое повышение рождаемости, которое уже происходило, убеждая китайский народ в том, что он силен своей численностью. Затем Дэн Сяопин и его преемники приняли меры по ограничению рождаемости (которая уже и так стала снижаться), причем зачастую посредством жесткой принудительной политики. И все же вопреки страданиям, причиненным этим вмешательством государства в духе романа «О дивный новый мир» (Brave New World)[1], реальными стимулами для экономического развития страны оказались все те же универсально действующие реформы сельского хозяйства, обрабатывающей промышленности и финансовой сферы. Словом, величина трудоспособного населения опять-таки оказалась менее важной для развития, чем меры в отношении этого населения.

Еще один важный фактор развития, который в этой книге остался на заднем плане, – это образование. Дело в том, что положительная корреляция между приростом ВВП и общей длительностью обучения населения оказалась гораздо менее очевидной, чем это представляют себе большинство людей{11}. Наиболее тесная корреляция такого рода выявлена в глобальном масштабе у начального образования, но, даже отдавая дань уважения этому периоду формирования у детей базовых навыков грамотности и счета, мы имеем примеры таких стран, как Южная Корея и Тайвань, которые развились экономически с образовательным капиталом значительно ниже среднего уровня. В конце Второй мировой войны 55 % населения Тайваня было неграмотным, и даже в 1960 г. уровень неграмотности составлял 45 %. Уровень грамотности в Южной Корее в 1950 г. был ниже, чем в современной ей Эфиопии. Возможно, не столько образование способствует экономическому прогрессу, сколько экономический прогресс понуждает родителей давать своим детям образование, что, в свою очередь, создает возможности для дальнейшего экономического прогресса.

На Филиппинах в начале XX века колониальное правительство США уделяло образованию большое внимание, инвестируя в развитие школ. Как следствие, Филиппины до сих пор держат первое место в Юго-Восточной Азии по числу студентов, получающих высшее образование. Но, поскольку более существенные реформы потерпели фиаско, страна находится сейчас на грани превращения в недееспособное государство.

Выйдя за пределы Азии, увидим, что Куба занимает в мире второе место по числу грамотных детей старше 15 лет и шестое – по количеству школьников. Образование на Кубе остается приоритетом после революции 1960 г. Тем не

менее страна занимает лишь 95-е место в мире по ВВП на душу населения. Переизбытком выпускников университетов и отсутствием для них адекватных возможностей трудоустройства объясняется, в частности, тот факт, что 25 000 кубинских врачей вынуждены устраиваться на работу в государственных клиниках за рубежом{12}. Вот и в бывшем Советском Союзе выпуск высококвалифицированных специалистов никогда не соответствовал потребностям экономического развития.

Существуют два взаимосвязанных объяснения неустойчивой корреляции между уровнем образования в стране и уровнем ее экономического развития. Чаще всего объясняют это тем, что с точки зрения экономических перспектив предоставляется слишком много неправильного образования. В Восточной Азии наблюдается отчетливый контраст между упором на профессионально-техническое среднее и высшее образование в Японии, Южной Корее, на Тайване и в Китае и образовательными системами с ориентацией на менее квалифицированное обучение в бывших американских и европейских колониях Юго-Восточной Азии. Так, квалификация тайваньского выпускника-инженера, пожалуй, больше соответствует актуальным задачам экономического прогресса, чем квалификация малайзийского выпускника-бухгалтера. В конце 1980-х гг. на Тайване профессионально-техническое обучение (в основном для обрабатывающей промышленности) занимало 55 % системы высшего образования, и лишь менее 10 % студентов изучали гуманитарные дисциплины. В 1980-е число инженеров на острове по отношению к общей численности населения на 70 % превышало аналогичный показатель в США{13}. Подобно Южней Корее и Японии, внедрившим эту модель в Восточной Азии, образовательная система Тайваня со временем стала напоминать образовательные системы Германии и Италии, ориентированные на обрабатывающую промышленность. Страны Юго-Восточной Азии, напротив, следуя англосаксонской традиции, сделали больший акцент на гуманитарные дисциплины и «чистую» науку.

Впрочем, недостаток профессионально-технического обучения и, соответственно, инженеров лишь в малой степени может объяснить экономическую неповоротливость государств Юго-Восточной Азии и других стран с аналогичными структурами образования. Прежде всего отметим, что в Северо-Восточной Азии большинство квалифицированных инженеров появилось уже после того, как там начался быстрый экономический рост. Ранние успехи Японии эпохи Мэйдзи[2] были достигнуты при удивительно малой численности инженеров – страна приступила к формированию своей системы профессионально-технического, естественно-научного и инженерного образования только в 1930-е гг.{14} Наоборот, в таких странах, как Куба и СССР, инженеры «штамповались» в огромном количестве, но без позитивных результатов для экономики. Все это указывает на другое и почти наверняка более состоятельное объяснение того, почему данные касательно формального образования и состояния экономики не стыкуются между собой. Дело в том, что в массе своей самое важное обучение в наиболее успешно развивающихся странах проходит не в системе официального образования, а на рабочем месте.

Это внутрипроизводственное обучение помогает объяснить и относительную неудачу бывшего Советского Союза и его сателлитов, которые свои инвестиции в образование и научные исследования сосредоточили на элитных университетах и государственных НИИ, а не на деловой сфере. Во многом похожим образом складывалась ситуация в Юго-Восточной Азии, где после

обретения странами независимости англосаксонскую традицию элитарного высшего образования стали сочетать с интенсивным развитием государственных научно-исследовательских учреждений. Напротив, в Японии, Южной Корее, на Тайване, а после 1978 г. и в Китае высокоэффективные инвестиции в образование и научно-педагогические исследования оказались во множестве сосредоточены не в сфере формального обучения, а в бизнесе, причем (в отличие от ситуации в СССР) в бизнесе, по определению конкурирующем на международном рынке. Это последнее обстоятельство, возможно, имеет ключевое значение для быстрого приобретения технологического потенциала. Как указал японский ученый Масаюки Кондо, объясняя неудачу Малайзии с развитием собственного технологического потенциала, несмотря на огромные инвестиции в высшее образование и научные исследования, «главной средой для развития промышленных технологий служат фирмы, а не государственные институты»{15}. Именно технологическая, а не научная политика наиболее важна на ранних стадиях индустриального развития. Как следствие, именно государственная промышленная стратегия является самым мощным определяющим фактором успеха. Если государство не способствует созданию компаний, которые могут стать проводниками производственного обучения, и впоследствии не содействует им, то все его усилия по развитию формального образования могут пропасть втуне.

Нужно сделать оговорку: когда в сфере обрабатывающей промышленности страна выйдет на передний край технологического развития, ее оптимальная структура образования начнет изменяться, как и соотношение между институтами формального образования и практическим обучением в рамках бизнеса. Но это не является темой нашей книги, рассказывающей в первую очередь о том, как попасть в «клуб богачей».

Балласт

Итак, темы демографии и «обучения» будут вплетаться в ткань дальнейшего повествования по мере надобности и при их уместности. Что касается трех других факторов, которые часто признаются важными для экономического развития, то мы их вообще исключим как балласт.

Первый их них – это политический плюрализм и демократия. Предпринимаются попытки выстроить убедительные доказательства того, что демократия либо препятствует, либо содействует экономическому развитию. Но в Восточной Азии трудно выявить какую-либо четко обозначенную модель. На национальном уровне в XIX столетии Япония переживала медленный, но неуклонный переход к более демократической системе управления и расширению избирательного права, инициировав первую в регионе и единственную до Второй мировой войны успешную программу модернизации. И только во время всемирной экономической депрессии 1920-х гг. и под сильным расистским давлением со стороны «белых держав» японская политическая система погрузилась в хаос, закончившийся военной диктатурой. Напротив, Южная Корея и Тайвань, по мнению ряда исследователей, лишь выиграли от авторитарных режимов генералов Пак Чон Хи и Чан Кайши соответственно. Но при этом те же авторы лукаво умалчивают о катастрофе, постигшей правление Чан Кайши в материковом Китае до 1949 г. при иных методах управления экономикой. Что

касается Юго-Восточной Азии, то после Второй мировой войны в Индонезии Сукарно сначала управлял хаотично действовавшей демократической администрацией, а потом переключился на авторитарную «управляемую демократию», добавив еще хаоса. Затем совершивший государственный переворот Сухарто прибавил стабильности и начал экономическое развитие в условиях авторитаризма, но его семейство в итоге разграбило страну. На Филиппинах избранный демократическим путем президент Фердинанд Маркос (Ферди) в 1972 г. заявил, что для проведения жизненно важных реформ, призванных ускорить экономическое развитие, в стране необходимо ввести военное положение, а затем принялся устанавливать новые стандарты коррупции.

На субнациональном уровне административно-территориальных образований столь же трудно обнаружить устойчивую корреляцию между авторитаризмом или демократией, с одной стороны, и политикой, способствующей экономическому развитию, – с другой. В истории известны такие моменты, когда крайне авторитарные методы приводили к явным выгодам, как, например, в Южной Корее, когда в 1961 г. генерал Пак Чон Хи временно арестовал ряд крупнейших предпринимателей и повторно национализировал банковскую систему страны. Но были и случаи, когда государственное вмешательство носило демократический характер. В середине и конце 1940-х гг. в контролируемых коммунистами областях Китая успех земельной реформы был связан с появлением выборных сельских советов, чьи действия резко отличались от тех авторитарных методов, с которыми Китай ассоциируется сегодня. Точно так же представительные (обычно выборные) комитеты по земельной реформе, действовавшие в Японии и на Тайване, сыграли решающую роль в беспрецедентном успехе преобразований{16}. А вот в Южной Корее земельная реформа, проводившаяся более централизованным образом и авторитарными методами, оказалась менее эффективной. Отсутствие же демократических процессов в странах Юго-Восточной Азии стало отличительной чертой полного провала попыток провести земельную реформу на государственном уровне. Суммируя сказанное, можно утверждать, что ни демократию, ни авторитаризм нельзя рассматривать как некие постоянно действующие переменные величины, объясняющие особенности экономического развития в Восточной Азии.

Возможно, самое важное здесь связано с тем, что трудно игнорировать суждение, которое высказывал в числе прочих и Амартия Сен, индийский экономист, лауреат Нобелевской премии, – о ложном разграничении свойств демократии стимулировать либо тормозить экономическое развитие. Демократия и институциональное развитие являются частью любого развития, поэтому их нельзя рассматривать как его движущие силы. Пожив в Китае и Италии – государствах, где институциональное развитие шло с большим отставанием от экономического прогресса, я поддерживаю приведенное выше суждение, базируясь не только на интеллектуальных доводах, но и собственном 20-летнем опыте. Невзгоды, выпадающие на долю простых людей из-за пренебрежения институциональным прогрессом, заслуживают внимания сами по себе. Хотя предметом данной книги является экономическое развитие, но как таковое его нельзя рассматривать в качестве рецепта человеческого счастья.

Другой недавно вошедший в моду институт – «верховенство права» принадлежит к той же категории, что и демократия, представляя собой часть развития, а не обязательное условие экономического прогресса. В последние

годы западные политики и ученые, особенно американские и британские, отчаянно пытались убедить Коммунистическую партию Китая в том, что верховенство права – ключевая предпосылка экономического развития. Они не преуспели в этой дискуссии, в первую очередь потому, что аргументация на примерах стран Восточной Азии была, несомненно, запутанной, и большинство негативных примеров исходило из Китая. По мере того как китайская экономика развивалась после 1978 г., правительство страны умышленно оставило вопросы о праве на собственность в подвешенном состоянии и давало юридическую санкцию на целый ряд явлений уже после их возникновения. Исход важных судебных дел по-прежнему заранее предрешается в Центральной комиссии Коммунистической партии Китая по политическим и правовым вопросам. И все же Китай бурно развивается.

В Южной Корее суды, полиция и секретные службы предлагали крупному бизнесу усмирять, физически наказывать и отправлять в тюрьму профсоюзных лидеров и других рабочих активистов вплоть до 1990-х гг. (следует признать, что это мало чем отличалось от событий конца XIX века в США или немногим раньше в Великобритании). В то же время защита граждан со стороны закона была несколько лучше в Японии, добившейся в регионе наибольших экономических успехов. А на Филиппинах и в Индонезии, где суд часто выносит решения в пользу того, кто больше заплатит, отсутствие верховенства права часто ассоциировалось с худшими экономическими показателями. Как и в случае с демократией, лучше признать, что верховенство права не основной двигатель экономического развития, а неотъемлемая часть общегосударственного развития. Так что нам следует ожидать, что развивающиеся страны будут преследовать обе цели.

Наконец, существует старое как мир утверждение, что важнейшими факторами экономического развития являются географическое положение и климат страны. Нет недостатка в людях, уверенных в том, будто Юго-Восточная Азия сравнительно отстала в экономическом отношении просто потому, что там «слишком жарко», или что Северо-Восточная Азии находится в авангарде потому, что, как и Северной Европе, ей благоприятствует умеренный климат. Когда мне приходится сталкиваться с предубеждениями такого сорта, я невольно представляю себе словоохотливого посетителя забегаловки, скажем, в начале восьмого века, который, подметив, что тогдашнее могущество арабов распространилось на нынешние Северную Африку и Ирак и что блистательная династия Тан управляла из нестерпимо жаркого Сианя, заявил бы на этом основании, что европейцы, жители Северной Америки, корейцы и японцы будут вечно плестись в хвосте, потому что живут в слишком холодном климате.

Рассуждения о географии и климате как ключевых факторах экономического развития мало чем помогают с точки зрения последующих событий. Несмотря на реально существующие стремления стран подражать своим соседям, география настолько плохо сопрягается с экономическими достижениями и провалами в Восточной Азии, что этот фактор пришлось учитывать в книге весьма произвольно. Тайвань, который находится в трех с половиной часах лёта от Токио, расположен в субтропическом климате, но мы будем рассматривать его в группе стран Северо-Восточной Азии. Аналогично Вьетнам географически принадлежит Юго-Восточной Азии, как и Таиланд или Малайзия, но я помещаю эту страну в одну группу с Китаем. И только очень слабая экономическая конвергенция между различными частями Восточной Азии

позволяет приверженцам географической предопределенности утверждать, что с этим «ничего нельзя поделать».

Эта книга показывает, что можно сделать очень многое. Мы сосредоточимся на сравнении трех областей, где выбор определенного политического решения оказывает самое существенное воздействие на исход экономического развития. Дальнейшее повествование не будет сводиться к набору детальных рекомендаций, поскольку условия в каждой стране по-своему уникальны. Но книга с определенной степенью исторической точности рассказывает о происходившем в Восточной Азии. Эта история, пусть и мимолетно, служит нам напоминанием: судьба экономического развития нации находится в руках ее правительства.

Часть 1

Земля: триумф огородничества

Я крестьянский сын и потому знаю, что происходит на селе. Вот почему я хотел отомстить и ни о чем теперь не жалею.

Гаврило Принцип, убийца эрцгерцога Австрии Франца Фердинанда{17}

Почему земельная политика так важна для развития страны? Ответ прост: на ранних стадиях развития в любой стране три четверти населения, как правило, занято в сельском хозяйстве и живет на земле. Восточная Азия после Второй мировой войны тоже не была исключением. Даже в Японии, где развитие началось еще в 1870-х гг., а сельские жители составляли три четверти населения, к началу войны почти половина рабочей силы по-прежнему располагалась в деревнях. Когда основные ресурсы государства сосредоточены в сельском хозяйстве, именно развитие данной отрасли позволяет бедным странам быстрее всего увеличить объем производства.

Однако проблема сельского хозяйства в доиндустриальных государствах с растущим населением заключается в том, что, когда рыночные силы получают свободу действий, урожаи не растут, а то и вообще падают. Это происходит потому, что спрос на землю растет быстрее, чем ее предложение, и поэтому землевладельцы сдают ее в аренду по возрастающим ставкам. Они поступают точно так же, как кредиторы при высоких процентных ставках. Арендаторы в условиях жесткой арендной платы, больших затрат и слабых гарантий на владение землей не способны делать инвестиции (например, в улучшение ирригации или покупку удобрений), что позволило бы им повысить урожайность. Инвестировать в повышение урожайности могли бы сами владельцы земли, но им легче делать деньги, взыскивая максимально возможную арендную плату и занимаясь ростовщичеством, что увеличивает их земельные владения, поскольку они могут экспроприировать заложенные участки в счет невыплаченных долгов. Возникает ситуация, когда «рынку» не

удается максимально увеличить производство. Во время Второй мировой войны этот сценарий в той или иной мере повторялся в Восточной Азии повсюду – от Японии и Китая до Индонезии.

В условиях растущего населения, слабых гарантий против необоснованного выселения и отсутствия ограничений на начисление процентов по ссудам возникает такой рынок земли, на котором концентрация собственности приобретает большее значение, чем рост урожайности, становясь для землевладельцев самым легким источником дохода. Эта проблема наносит ущерб сельскому хозяйству бедных стран по всему миру.

Что же изменилось в некоторых государствах Восточной Азии после Второй мировой войны? Они радикально изменили порядок распределения земли и сформировали сельскохозяйственный рынок нового типа. После перестройки сельского хозяйства рыночные силы стали стимулировать повышение урожайности. Нигде больше не удалось провести подобные, столь же масштабные и эффективные политические преобразования.

Движущей силой этих преобразований стала реализация ряда программ земельной реформы, предпринятая в Китае, Японии, Южной Корее и на Тайване. Хотя в первом случае перераспределение земли организовали коммунисты, а в остальных случаях антикоммунисты, цели повсюду преследовались одни и те же – разделить доступные сельскохозяйственные земли на равных основаниях (при возможности учитывая неравномерность качества земель) среди сельских тружеников. Это вкупе с государственной поддержкой сельскохозяйственных кредитов и институтов маркетинга, аграрного образования и консультационных центров создало новый тип рынка, на котором владельцы небольших семейных ферм побуждались инвестировать свой труд и создаваемую ими прибавочную стоимость в максимальное увеличение производства. Как следствие, во всех четырех странах резко увеличилась урожайность.

Бум сельхозпроизводства произошел в условиях, когда фермерство было, по сути, формой крупномасштабного огородничества. Семья из пяти, шести или семи человек обрабатывала участки площадью не больше одного гектара. Для большинства экономистов это теоретически означает, что такое производство должно быть неэффективным. Так называемые маркетологи «свободного рынка» и марксисты едины во мнении, что масштаб имеет существенное значение для эффективности. Поэтому марксисты Китая, Северной Кореи, Вьетнама (а еще раньше СССР) пришли к необходимости преобразования семейного фермерства в крупные коллективные хозяйства – с фатальными последствиями для миллионов людей.

На практике же повышение эффективности зависит от того, какого результата вы хотите добиться. Крупные капиталистические агрохозяйства, например, могут обеспечить наивысшую доходность от вложения денежных средств. Но не такая сельскохозяйственная «эффективность» нужна развивающемуся государству. На ранней стадии развития в интересах бедной страны с избытком трудовых ресурсов лучше максимально увеличивать выпуск продукции растениеводства до тех пор, пока доходность от привлечения избыточных трудовых ресурсов не упадет до нуля. Иначе говоря, вы только так и можете использовать свою рабочую силу (даже если доходы в расчете на человеко-час теоретически будут выглядеть ужасающе низкими), потому что никак

иначе использовать ее невозможно. Как знает любой огородник, за счет применяемых им методов он достигнет максимального выхода продукции.

Испробуйте это у себя дома

Садоводы и огородники расскажут вам (если еще не рассказали со всеми подробностями), как много можно вырастить на крошечном участке земли, если серьезно взяться за дело. О чем они умолчат, так это об огромном до абсурда количестве вложенного труда. Методы, позволяющие достичь высоких урожаев на приусадебном участке площадью в сотню квадратных метров, в широком плане те же, что позволяют и максимально увеличить урожайность на небольшой семейной ферме площадью в один гектар.

Список трудоемких мероприятий практически безграничен. Один из самых эффективных приемов – высев семян в помещении в лотках для ускоренного процесса вызревания, после чего останется только высадить их в почву. Температура грунта тоже сильно влияет на урожайность, и ее можно регулировать, сооружая более высокие грядки в умеренном климате и, наоборот, углубляя их в тропическом. Очень эффективно применение компоста, если вносить его аккуратно, – наиболее успешные огородники размещают удобрение по принципу «от растения – к растению». Большое влияние на величину урожая оказывают также направленное орошение (ведь, например, высокорослые культуры больше нуждаются в воде) и регулярная прополка{18}. В наиболее продуктивных хозяйствах создают почти сплошной растительный полог, так как загущенный посев снижает потери влаги и препятствует сорнякам, однако исключает доступ машин. Подпорки, сетки, бечевки и жерди – все это надо устанавливать вручную – повышают урожайность за счет использования вертикального пространства: таким путем с одного помидорного куста реально снять до 20 кг плодов. Существенно экономит пространство совместное выращивание растений с разной скоростью созревания. Например, знатоки сеют редис и морковь в одну и ту же борозду, поскольку редис созревает еще до того, как его начнет вытеснять морковь; однако редис можно собирать только руками. Равным образом теневыносливые культуры, такие как шпинат или сельдерей, можно выращивать в тени высокорослых растений, что позволяет экономить пространство, но опять-таки придется работать вручную.

Выращивание фруктов и овощей в домашних условиях, которым сейчас занимаются даже богатые семьи ради получения органических продуктов, очень хорошо известно в Восточной Азии с послевоенного времени крестьянским семьям с их небольшими фермами. Понятно, что каждый человек в такой азиатской семье возделывает участок, площадью раз в тридцать или более превышающий придомовый участок огородника-любителя. Но логика этого трудоемкого подхода к выращиванию урожая повсюду одна и та же: использовать земельный участок по максимуму.

Вот тому пример: урожайность хорошо ухоженных огородов в США составляет 5 – 10 кг продукции на квадратный метр в год, что в переводе на магазинные

цены соответствует $ 11–22 на квадратный метр. В 2009 г. Роджер Дойрон, блогер популярного сайта Kitchen Gardeners International, взвесил свой урожай и подсчитал розничную стоимость 380 кг фруктов и овощей, собранных на огороде площадью 160 кв. м: продуктивность его земельного участка составила $ 16,50 на квадратный метр. Таким образом, общая стоимость продукции Дойрона составила $ 2200, или $ 135 000 с одного гектара. В качестве крайне свободного критерия для оценки можно принять оптовую цену на самую распространенную и прибыльную культуру крупных фермерских хозяйств США – кукурузу, составлявшую $ 2500 с га в 2010 г.{19}

Так почему бы всем нам не заняться таким же бизнесом? Проблема в том, что для достижения высокого уровня производительности на огороде требуется много труда. Если мистер Дойрон занимается своим огородом полный рабочий день, то он в состоянии поддерживать рассчитанную выше доходность на участке земли в 1000 кв. м. Но потребуется уже десять мистеров Дойронов для того, чтобы заработать $ 135 000 на площади в один гектар, и это без учета издержек. Поэтому американские фермеры, будучи разумными, используют большие тракторы для выращивания кукурузы на полях средней площадью 170 га. И действительно, укрупнение фермерских хозяйств в Соединенных Штатах началось (за исключением пояса плантаций на Юге) в первые годы XIX в. со значительно более мелких участков, когда страну открыли для себя иммигранты. С тех пор на протяжении более чем двух столетий разворачивается история постепенного роста стоимости рабочей силы и последующего усиления спроса на механизацию.

После Второй мировой войны Китай и государства Северо– Восточной Азии представляли собой страны, где трудовых ресурсов в сельском хозяйстве было намного больше, чем в Америке XIX в., и этот избыток увеличивался из-за быстро растущего населения. Все эти страны созрели для создания высокопродуктивного мелкого фермерства. Так, на Тайване обследования, проведенные до и после перехода к уравненным между собой семейным фермам, показали, что количество рабочих дней, вложенных в каждый гектар земли, увеличилось в результате более чем на 50 %{20}. Хотя остров продолжал производить в больших объемах рис и сахар, произошедшие здесь в 1950-х – начале 1960-х гг. новые агробумы были связаны со спаржей и грибами, относящимися к числу самых трудоемких культур. История развития сельскохозяйственного производства на Тайване, самая успешная во всей Азии, напрямую связана с огородниками.

Некоторые экономисты, опять-таки принципиальные догматики – апологеты свободного рынка и марксисты, утверждают, что даже если мелкое семейное фермерское хозяйство может иногда исправно работать, то принципы его функционирования неприменимы к «товарным культурам», выращиваемым на плантациях в некоторых частях Азии, таким как сахар, бананы, каучук и пальмовое масло. Здесь, безусловно, верно следующее: овощи, выращиваемые в домашнем хозяйстве, и продовольственные культуры, такие как рис и кукуруза, нуждаются в разных типах ухода. Например, сахарному тростнику, которому для созревания нужен почти год, требуется глубокая вспашка, что может сделать только трактор. Поэтому очевидно, что такие культуры следует выращивать на укрупненных, хорошо механизированных плантациях. Тем не менее урожаи сахарного тростника на небольших семейных фермах Тайваня или Китая традиционно на 50 % превышали урожаи на доколониальных или постколониальных плантациях Филиппин или Индонезии{21}. С 1960-х гг. на мировом рынке бананов семейные хозяйства Тайваня тоже сделались более

успешными, чем плантационные хозяйства Азии. Изучение производства натурального каучука в колониальной Малайзии, проведенное в 1920-х гг., показало, что доходность у мелких фермеров была гораздо выше, чем на плантациях.

Большинство агротехнических требований, которые предполагают наличие крупных ферм, в действительности преодолевается довольно легко – например, можно взять в лизинг трактор или использовать его совместно для вспашки под посев сахарного тростника или пересадки каучуковых деревьев.

Поразительно, что во многих странах Азии и Африки, таких как Малайзия, Кения и Зимбабве, где европейские колонизаторы ввели крупномасштабное сельское хозяйство, они активно препятствовали конкуренции со стороны мелких местных фермеров и прямо или косвенно субсидировали крупное сельхозпроизводство, вливая налоговые поступления в инфраструктуру, поддерживающую плантации{22}. Этого ведь не потребовалось бы, будь плантационное сельское хозяйство на самом деле эффективным?

Однако аргументы в пользу высокой эффективности мелких хозяйств отнюдь не так просты, как кажутся. Очень высокая урожайность, достигнутая в Японии, Южной Корее, Китае и на Тайване обусловлена не только размером фермерского хозяйства, но и его сочетанием со сложной инфраструктурой, которая была создана, например, для поставки удобрений и семян, для облегчения хранения урожая, маркетинга и продаж. Без адекватной поддерживающей инфраструктуры небольшие фермы повсеместно бедствуют, как это было после неудачных земельных реформ в таких государствах, как Филиппины.

Нельзя утверждать с абсолютной уверенностью, что именно радикальная земельная реформа привела к одинаково грандиозному увеличению урожайности во всех странах Северо-Восточной Азии и каждой культуры в Восточной Азии. Однако свидетельства произошедшего в Китае, Японии, Корее и на Тайване производят сильное впечатление: правильная земельная политика, ориентированная на эгалитарное семейное фермерство, привела к самым впечатляющим успехам в послевоенной мировой истории экономического развития.

Положительные стороны изобилия

Уже в первые 10–15 лет вслед за переходом к мелкому семейному сельхозпроизводству в успешных государствах Восточной Азии валовой объем продовольственной продукции возрос с 50 % (в Японии, которая и так уже собирала самые большие урожаи в регионе) до 75 % (на Тайване). Увеличение сельхозпроизводства экономисты традиционно считают важным, поскольку это ведет к возрастанию прибыли, что влечет за собой и рост сбережений, которые затем могут быть использованы для инвестиций в производство{23}.

К тому же высокие урожаи влекут за собой и значительный рост потребления на селе, и, когда фермеры создают спрос на потребительские товары, это, возможно, имеет еще более важное значение. Знаменитые восточноазиатские корпорации начиная с Японии эпохи Мэйдзи до послевоенной Южной Кореи и

современного Китая заработали свои первые миллионы, адаптируя продукцию к запросам сельских рынков, обширных, но с ограниченными наличными средствами. Местные фирмы усвоили главные уроки маркетинга касательно сельского населения, с которым они имели естественное культурное сродство. Примером могут служить японские Toyota и Nissan, создавшие после Второй мировой войны надежные автомобили для грунтовых дорог на шасси маленького грузовика, или ранние двигатели Honda мощностью 50 лошадиных сил, использовавшиеся для переделки велосипедов в мотоциклы. Позже уже китайские фирмы пережили подъем благодаря поставкам на сельские рынки крышных солнечных водонагревателей и уцененных систем мобильной телефонии, использовавших существующую инфраструктуру стационарной связи{24}.

Еще одно преимущество максимального повышения продуктивности сельского хозяйства следует рассматривать в перспективе внешней торговли. Государства, только начинающие свое экономическое развитие, никогда не имеют достаточных запасов иностранной валюты и могут запросто растратить ее на импорт продовольствия в больших, чем это нужно, объемах. А это, в свою очередь, подорвет возможности страны по импорту технологий, обычно промышленных, имеющих важное значение для развития экономики и обучения персонала. Например (хотя в то время этот момент плохо осознавался), во многом усилия Латинской Америки по индустриализации после Второй мировой войны были подорваны потому, что регион проявлял себя в наращивании экспорта промышленных товаров гораздо лучше, чем в увеличении продуктивности сельского хозяйства. В результате, по мере того как доходы росли и люди потребляли все больше продуктов питания (в том числе мяса, для производства которого требуется больше земли, чем для производства овощных культур), страны Латинской Америки либо сокращали экспорт своей сельхозпродукции, либо увеличивали импорт продовольствия. В обоих случаях в конечном итоге сельское хозяйство, как правило, растрачивало иностранную валюту, которую государство зарабатывало на промышленном экспорте или на сокращении промышленного импорта.

Латинская Америка много потеряла в 1950, 1960 и 1970-х, следуя стратегии развития, которую экономист Майкл Липтон назвал «городским уклоном», или склонностью городских элит, правящих бедными странами, недооценивать фермеров{25}. Подобно большинству развивающихся стран (сильные отголоски этого подхода ощущаются сегодня в Юго-Восточной Азии) государства Латинской Америки расплатились за то, что уделяли сельскому хозяйству слишком мало внимания. Это обернулось бедами не только для фермеров, но и для развития стран в целом{26}.

Остается добавить, что семейные фермы играют жизненно важную, незаменимую роль в социальном обеспечении населения. Бедные страны не в состоянии предоставлять пособия по безработице или другие социальные выплаты. Поэтому в периоды экономического спада для рабочих сельского происхождения, уволенных с заводов, особую важность приобретает возможность вернуться на свои семейные фермы. На Тайване примерно 200 000 заводских работников снова занялись фермерством в период первого нефтяного кризиса в середине 1970-х; аналогичные временные обратные миграции в последние годы проходили и во время экономического спада в Китае{27}. Тем азиатским странам, где земельная реформа сработала, удалось избежать появления легионов неимущих граждан или занявших гектары земли лагерей сквоттеров, ставших характерными приметами наций,

практиковавших крупномасштабное фермерство, – от Великобритании XVIII в. до современных Филиппин.

Страны Северо-Восточной Азии устроили для себя наилучший старт в экономическом развитии, благодаря тому что уделили внимание сельскому хозяйству. При этом импульс к развитию усилился еще и за счет выбора средств, с помощью которых было достигнуто максимальное увеличение урожайности. Обеспечив фермерские семьи равным количеством земли для возделывания, правительства создали, можно сказать, лабораторные условия для почти идеальной конкуренции. Такая конкуренция охватила множество участников без каких-либо ограничений и позволила свободно собирать информацию, которую экономисты-математики просто измышляют (и к которой многие другие экономисты относятся презрительно, потому что она встречается крайне редко). Но в данном случае условия сродни тем, что моделируются в учебниках по экономике, действительно были созданы.

Каждая семья получила свой небольшой капитал – землю, а также возможность доступа к технической поддержке, кредитам, рынкам и потому соревновалась со своими соседями на совершенно равной основе.

В 1950-х гг. правительство Соединенных Штатов подверглось у себя в стране нападкам за поддержку земельной реформы в Японии, Южной Корее и на Тайване, мол, таким образом протаскивается социализм «с черного хода». Но все было совсем наоборот: в Северо-Восточной Азии появился самый идеальный свободный капиталистический рынок, когда-либо созданный для развивающихся экономик. В кои-то веки здесь не было наследных землевладельцев и почти не осталось крестьян без земли и капитала: все получили равные конкурентные шансы.

Клаус Дейнингер, один из ведущих мировых авторитетов по вопросам земельной политики и развития, потратил десятилетия на сбор данных, показывающих, что характер распределения земли в бедных странах определяет их будущую экономическую эффективность. Используя данные глобальных кадастровых съемок, выполненных Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (United Nations' Food and Agriculture Organisation, FAO), он выяснил, что темпы роста выше 2,5 % в течение долгого времени удалось сохранить только одной достаточно развитой стране с очень неравномерным распределением земли. Это Бразилия, лжепророк быстрого развития, которая рухнула в долговой кризис 1980-х гг. в значительной степени из-за своей неспособности увеличить сельхозпроизводство. Два основных вывода, сделанных Дейнингером: а) земельное неравенство влечет за собой долговременное замедленное развитие; б) замедленное развитие сокращает доходы бедных, но не богатых{28}.

Словом, если бедные страны захотят сделаться богатыми, то справедливое распределение земли на первых этапах развития окажет им огромную помощь. Япония, Южная Корея и Тайвань сумели это организовать. Главная проблема большинства стран, однако, состоит в том, что на практике их усилия по справедливому распределению земли и снабжению ресурсами земледельцев обычно заканчиваются неудачей. Чтобы понять причины этих неудач и впечатляющих успехов земельной реформы в Северо-Восточной Азии, надо более внимательно рассмотреть историю земельной политики во всем регионе.

Очень древняя идея

Наиболее развитые среди древних азиатских государств использовали «реформированные» земельные системы уже более тысячи лет назад. Будучи самой сложно организованной цивилизацией мира в VII–VIII вв., династия Тан в Китае управляла аграрной бюрократией, которая распределяла и чередовала земельные участки среди крестьянских семейств с целью обеспечить справедливый доступ к природным ресурсам, но при этом большей частью земли владело государство. По тогдашним стандартам урожайность была очень высокой{29}. Реформы Тайка в Японии VII в. представляли собой попытку скопировать земельную политику Тан, но с ограниченным и убывающим успехом. Элиты обеих стран сопротивлялись новшествам, сделанным по справедливости, даже если они приводили к повышению урожайности. Династия Сун, сменившая династию Тан в XIII в., попыталась ренационализировать часть сельхозугодий, что подвигло многих аристократов стать на сторону Хубилая и монгольских захватчиков, когда те вторглись в Китай.

Современная земельная реформа в Северо-Восточной Азии была основана на переосмыслении мудрости предыдущих столетий в Японии эпохи Мэйдзи. Процесс начался со свержения сёгуната Токугава и формирования прогрессивного японского правительства под императорской властью, восстановленной в 1868 г. Хотя земля в Японии формально все еще принадлежала государству, аграрная система давно перестала предоставлять какие-либо защиту или право справедливости простым крестьянам. Вместо этого квазифеодалы, известные как даймё (дословно – «большая земля»), управляли огромными поместьями, обрабатываемыми мелкими арендаторами, которые были фактически их крепостными. Вдобавок даймё фактически контролировали торговлю зерном, что позволяло им влиять на рынок.

В ходе важнейшей первоначальной реформы правительство Мэйдзи предоставило даймё щедрую денежную компенсацию, выделило им места во вновь созданной палате пэров в Токио, а мелким фермерам дало право собственности на их земли. В течение трех лет было выдано 109 млн сертификатов о собственности на землю. Впервые землю можно было легально заложить или продать. Налоги также были зафиксированы в денежном выражении, так что крестьяне получали больше дохода при повышении урожайности, поскольку фактически полученный урожай уже не приходилось делить с землевладельцем вследствие издольщины. В результате у крестьян появился стимул вкладывать средства в свою землю и одновременно возникло больше ликвидных рынков для сельскохозяйственных культур. Хотя правительство Мэйдзи ощутимо поприжало крестьян, введя земельные налоги, которые в конце XIX в. достигли своего пика (четыре пятых от суммарного дохода), – это налоговое бремя было не тяжелее, а возможно, и легче, чем при сёгунате{30}.

В совокупности эти перемены привели к взлету урожайности и сельхозпроизводства, продолжавшемуся со времени реставрации Мэйдзи до Первой мировой войны. Производство риса в Японии – основного продукта питания в стране – возросло примерно в два раза, слегка опережая быстрый рост населения. По мере подъема промышленной экономики отпала необходимость в импорте продовольствия{31}. И сельское хозяйство не только накормило больше людей, но и способствовало экспорту ведущего

продукта (а тем самым и приобретению иностранной валюты) в пору раннего развития Японии – шелка, производимого из коконов гусениц, которые питались листьями тутовых деревьев, высаженных в основном на маргинальных, холмистых сельскохозяйственных землях.

Правительство страны наняло американских специалистов для внедрения новых аграрных технологий и поддержало создание национальной сети профессиональной подготовки – агрономы называют это «курсами повышения квалификации». Важным фактором увеличения урожайности стало повсеместное распространение удобрений и высокоурожайных сортов риса. Кроме того, во время Первой мировой войны Япония подвергла культивированию чуть ли не каждый акр плодородной почвы, включая множество участков, преобразованных в сельскохозяйственные земли за счет значительных инвестиций в расчистку, террасирование склонов, орошение и т. д.

До тех пор ни одна страна мира не начинала индустриализацию при таком преобладании сельского населения. В богатых странах Европы и Северной Америки перед началом индустриализации доля городских жителей составляла не менее 35 %{32}. Однако, быстро скинув феодализм, перейдя к частному мелкотоварному сельскому хозяйству и заручившись поддержкой впечатляющего числа национальной бюрократии, Япония смогла приступить к индустриализации, несмотря на то что ее население на три четверти состояло из крестьян.

В свою очередь, сельское хозяйство поддержало уже начавшуюся на рубеже XX в. самую быструю экономическую трансформацию в истории. Темпы развития в Японии затмили аналогичные темпы Германии и США. Всего за три десятилетия после реставрации Мэйдзи Япония модернизировалась настолько, что страна смогла победить в войнах Китай (1895) и Россию (1905), была приглашена в двусторонний военный альянс Великобританией (1902) и начала экспортировать свои товары по всему миру. Ничего этого не произошло бы без продовольствия, налогов и иностранной валюты, предоставленных деревней. Правительство Мэйдзи совершило эволюционный маневр, резюмированный Майклом Липтоном в афоризме: «Хотите индустриализации – готовьтесь развивать сельское хозяйство»{33}.

Не все так просто

Несмотря на столь быстрый успех, сельские реформы правительства Мэйдзи были все же ограничены по своим масштабам. Хотя много феодальных крупных землевладельцев, постоянно проживавших вне своих владений, было устранено, а мелкие фермеры получили права собственности, но в пределах самих фермерских сообществ сохранялось значительное неравенство в землевладении.

При быстром росте населения и ограниченной финансовой и маркетинговой поддержке всегда присутствовал риск того, что доходы от сдачи земли в аренду и выдачи ссуд снова превзойдут доходы от инвестиций с целью повышения урожайности. Именно это и произошло со временем в Японии. Имеющихся данных недостаточно для того, чтобы установить точную хронологию, но, видимо, переломный момент настал в годы Первой мировой

войны. Площади сельскохозяйственных угодий перестали расти, в то время как население продолжало увеличиваться.

В это же время так называемые «условия торговли» между сельским хозяйством и обрабатывающей промышленностью – сколько промышленных товаров можно приобрести на единицу сельхозпродукции – начали склоняться в пользу промышленности, хотя на ранних этапах реформ в выигрыше были фермеры. Как следствие, жизнь сельского населения значительно подорожала. И хотя раннее промышленное развитие обеспечивало солидный дополнительный доход для женщин из фермерских семей, благодаря их занятости на текстильных фабриках в сельской местности, после Первой мировой войны большинство новых рабочих мест создавалось уже в крупных промышленных центрах.

В стране, где в период между мировыми войнами фермерское домашнее хозяйство располагало в среднем всего 1,1 га пахотной земли, эти нарастающие изменения начали отрицательно сказываться на благополучии тех фермеров, которые имели меньше либо земли, либо работоспособных членов семьи. Все больше ссуд предоставлялось тем, кто не мог свести концы с концами, а когда долги становилось невозможно вернуть, земельный участок конфисковывали.

В стране еще оставались крупные землевладения – даже в 1940 г. около 100 тыс. из 1,7 млн землевладельцев имели в собственности участки крупнее пяти гектаров{34}. Расширение индивидуальных участков происходило мало-помалу естественным путем добавления нескольких тан (0,01 га) каждый год-два за счет менее везучих односельчан. Тем, кто имел слишком мало земли или арендовал землю, часто приходилось продавать свой урожай сразу после сбора, когда рынок был переполнен, а цены низки. Пользуясь этим, зажиточные хозяева хранили рис и продавали его позднее по более выгодным ценам, а затем ссужали деньги под проценты тем, кто продал товар рано и остался без средств к существованию. В 1920 – 30-е гг. фермерский долг в Японии вырос в восемь раз{35}.

Доля арендованных земельных участков составляла около 20 % от всех обрабатываемых земель в первые годы после того, как правительство Мэйдзи инициировало земельную реформу. Ко времени Второй мировой войны почти половина пахотных земель была сдана в аренду и 70 % японских фермеров работали на частично или полностью арендованных полях. Несмотря на глобальную экономическую депрессию, арендная плата не опускалась ниже 50-60 % от общей стоимости урожая, причем уже после того как арендатор приобрел семена, удобрения, инвентарь и выплатил все налоги и сборы, исключая основной земельный налог. Поэтому неудивительно, что в 1920-х гг. продуктивность сельского хозяйства в Японии перестала расти.

Высокопоставленный чиновник из министерства сельского хозяйства отметил в 1928 г.: «Между продуктивностью участков, принадлежащих фермерам или арендаторам, видна огромная разница. Мои чиновники, посещающие деревни, утверждают, что даже они, никогда в жизни не ходившие за плугом, могут с первого взгляда отличить – хозяином или арендатором обрабатывается участок»{36}. Сельское хозяйство Японии качнулось назад – от постфеодального изобилия к жестоким условиям капиталистической эксплуатации. В свете этого понятно, почему в 1930-х гг. японские милитаристы, объявившие себя заступниками униженного сельского населения,

сумели завербовать себе самых преданных сторонников именно в фермерских общинах.

Путешествие первое: от Токио до Ниигаты

Лучше понять историю сельского хозяйства Японии можно, просто путешествуя по стране, поскольку эта история очень сильно зависит от характера местности. Описание моего путешествия из Токио на северо-запад через главный японский остров Хонсю в префектуру Ниигата, где производят лучший в стране рис, позволит выявить основные закономерности.

Сначала, однако, нам надо выбраться из городской агломерации Токио. Столица с ее тихими и причудливыми жилыми пригородами, переулками и тщательно поддерживаемой дорожной разметкой имеет границу лишь в теории. На практике же Токио сливается с чередой других, менее благополучных городов в непрерывный массив малоэтажных дощатых жилых домов, торговых центров, магазинов уцененных товаров, ресторанов быстрого питания и автосалонов.

Притом что всю свою историю Япония развивалась при невероятно малой площади плодородной земли на душу населения, значительные участки этой земли были безжалостно поглощены городами и промышленностью в ходе их развития. Эта тенденция давно усугубляется традиционной нелюбовью японцев к многоэтажным зданиям. Впрочем, предпочтение, отдаваемое малоэтажной застройке, к сожалению, не сделало современные японские строения более привлекательными.

Если избегать скоростных магистралей, вам придется на протяжении 40 км и двух-трех часов пробираться сквозь выматывающую душу городскую застройку мимо огромной американской авиабазы Йокота, прежде чем вы увидите к северо-западу от Токио нечто, отдаленно напоминающее сельскую местность. Возможно, эти холмы слишком круты для застройки и тем более для ведения фермерского хозяйства. Вот одна из причин, почему в Японии так мало пахотных земель – страна покрыта лесистыми холмами и горами. Проникающий в автомобиль сосновый запах предвещает подъем дороги. У Японии самая низкая доля возделываемой земли по сравнению с любой страной Восточной Азии – всего 14 % от общей площади. Даже в Южной Корее обрабатывается 20 % земли, а на Тайване – 25 %{37}.

Войдя в леса северо-западнее Токио, шоссе 299 извивается среди холмов, пока не достигает Чичибу, сонного, невзрачного городка, не имеющего определенного центра. Название Чичибу связано с крупнейшим восстанием фермеров в Японии эпохи Мэйдзи, подавленным государственной полицией и войсками в 1884 г.

Как и в других маргинальных сельских районах, фермерам здесь негде было развернуться: со всех сторон отвесно поднимаются лесистые холмы. Вдоль крошечных местных рек и ручьев можно разглядеть несколько полей, более крутые склоны пригодны для возделывания тутовых садов. Резкое временное

падение цен на сельскохозяйственную продукцию в начале 1880-х гг., в то время как правительство боролось с ранней вспышкой инфляции, поставило здешних жителей на грань существования. Несколько тысяч плохо вооруженных людей предприняли отчаянный поход против властей. Руководители восстания были повешены, сотни участников посажены в тюрьму. К северу от Чичибу, в Минано, там, где проселочная дорога идет под уклон мимо старых лачуг, покрытых гофрированным металлом, и пересекает железнодорожную линию, реконструировано святилище, у которого собирались фермеры{38}.

К северу от Чичибу и Минано автострада Кан – Этсу идет по тоннелям под горными пиками центральной части Хонсю. Мчась по ней, вы заметите, что всякий раз, когда среди гор, холмов и лесов появляется ровная поверхность, она до отказа заполнена городскими и промышленными сооружениями. Так повторяется на протяжении более сотни километров, пока дорога петляет на северо-северо-запад по направлению к Ниигате и западному побережью Хонсю. Лишь когда дорога спускается к внезапно расширяющемуся участку реки Шинано у города Одзия, начинается прибрежная дельта и происходит смена декораций – всего в 30 км от Японского моря.

Внезапно оказывается, что все здесь, за исключением жизненно важных для человека структур, занято рисовыми полями. Между горами и морем втиснута рисовая житница самого густонаселенного острова Японии. Дельта Шинано представляет собой наиболее обширную площадь обрабатываемых земель вокруг города Ниигата: в соседних местах посадки риса прижаты к прибрежной полосе шириной в несколько километров. В эпоху Мэйдзи префектура Ниигата была одной из самых крупных по численности населения в стране, за счет чего первоначально обеспечивала трудовые ресурсы, необходимые для повышения больших урожаев. Однако позже рост населения создал здесь условия для роста арендования и появления землевладельцев, которые устанавливали высокую арендную плату.

Сегодня вы повсюду видите дома, выстроенные для себя фермерами за последние 50 лет, уже вслед за более глубокими земельными реформами, проведенными после Второй мировой войны: бетонные здания с псевдонациональными черепичными крышами, двойным остеклением и даже – когда китч отрывался на полную катушку – коричневым пластиковым покрытием «под дерево».

Впрочем, на окраине одной деревни находится одна из немногих полностью сохранившихся исторических реликвий довоенной жизни сельской Японии. Дом семейства Ито – ярчайший пример истории подъема мелкого землевладения, почти повсеместно распространившегося в преддверии второго раунда японской земельной реформы. Конечно, дом сохраняется как наглядное напоминание о невеселом прошлом. Сейчас это музей, посвященный эксплуатации людей в сельской местности. Ито стали одними из крупнейших землевладельцев Японии за счет высокой арендной платы и кредитования. Их поместья, расширившиеся в конце XIX – начале XX вв., к 1920-м гг. охватывали 1370 га рисовых полей и 1000 га леса. У него было 2800 арендаторов. Хотя семейство не принадлежало к числу типичных землевладельцев-арендодателей, оно отражало тенденцию к укрупнению землевладений. Бывший семейный дом занимает целых три гектара, что соответствует размеру двух средних современных семейных ферм, и содержит 60 комнат{39}.

При сравнении с обычным европейским замком или старинной усадьбой дом Ито, на первый взгляд, менее агрессивно заявляет о значимости его обитателей. Традиционный «садик для прогулок», кладовая риса (с именным хокку), чайные павильоны и жилые комнаты, выходящие на декоративный проточный водоем, заполненный карпами, на умиротворяюще журчащий каскад и изысканно ухоженный, огороженный сад – все это похоже на эстетику более возвышенного помещичьего стиля. Как можно, обладая столь утонченным вкусом, притеснять кого-либо? Однако при осмотре дома многое проясняется: мы видим там гостиные с различным уровнем роскоши для приема лиц различного ранга, разные входы для посетителей соответствующего статуса, целые штабели красиво заполненных и аннотированных книг учета арендаторов и заемщиков.

На семейство Ито работали около 80 посредников-управляющих – банто, надзиравших за арендаторами. Подобно крупным землевладельцам сегодняшней Юго-Восточной Азии, тогдашние землевладельцы никогда не вели дел со своими арендаторами напрямую, и какие-либо просьбы типа снижения арендной платы передавались вверх по иерархической цепочке. Красота этого жилища захватывает воображение, но в нем начисто отсутствует мягкость человеческих отношений. Дом Ито, построенный около 1885 г. на доходы семьи от постоянно расширявшегося числа арендаторов, фактически представляет собой памятник упадку сельскохозяйственного рынка; упадку, медленно задушившему либеральную, реформистскую Японию и проложившему дорогу для военной диктатуры в стране. В результате земельная реформа, направленная на создание семейных хозяйств, рухнула на полпути.

Тон задают китайские коммунисты

Семейство Ито потеряет свои владения вместе с домом в 1946 г., когда в Японии будет проведена более последовательная революция в аграрной сфере. Однако еще раньше китайские коммунисты начали претендовать на ведущую роль в реформе сельского хозяйства Азии. Если в начале XX в. фермеры в Японии вновь столкнулись с лишениями, от которых их временно избавили реформы Мэйдзи, то в Китае рядовые крестьяне на протяжении веков не знали ничего, кроме жесточайших страданий.

В 1920-х гг., когда 85 % населения Китая жило в сельской местности, продолжительность жизни селянина составляла 20–25 лет. Три четверти фермерских семей имели участки менее гектара, в то время как примерно одной десятой части населения принадлежало 70 % обрабатываемых земель. Как и в Японии, здесь было мало действительно крупных землевладельцев, но значительное неравенство в распределении земли и достаточная численность населения создавали основу для стимулирования арендаторства с высокими ставками на грабительских условиях, что приводило к застою сельхозпроизводства. Дэн Вэньмин, отец будущего китайского лидера Дэн Сяопина, был весьма типичным землевладельцем для своего времени, владея 10 га земли в селе Пайфан захолустного уезда Гуанъань провинции Сычуань. Он занимал 22-комнатный дом на окраине деревни и сдавал в аренду две трети своих полей. Дэн Вэньмин, как и многие другие землевладельцы, не обладал несметными богатствами, но ему принадлежало столько земли, сколько обычно имелось у шести-семи семей среднего достатка{40}.

Р. Х. Тони, британский историк экономики, после визита в Китай в конце 1920-х гг. так написал о ненадежности китайского сельского хозяйства: «Там есть районы, где положение сельского населения можно сравнить с человеком, постоянно стоящим по шею в воде, так что даже ряби достаточно, чтобы его утопить. ‹…› Высокопоставленный китайский чиновник констатировал, что в начале 1931 г. в провинции Шаньси за несколько лет три миллиона человек умерли от голода, а нищета достигла такого уровня, что 400 000 женщин и детей перепродавались из рук в руки»{41}.

Уильям Хинтон, американский писатель-марксист, проводивший исследования в 1940-х гг., составил с точки зрения как стороннего наблюдателя, так и непосредственного свидетеля классическое описание жизни в деревне, которая также находилась в провинции Шаньси. Хинтон писал о том, что обыденным делом стали смерти от истощения во время ежегодного «весеннего голода», когда кончались запасы пищи. Писал он и о рабстве (в основном девочек), насилии помещиков и бытовом насилии, ростовщичестве, местных мафиозных тайных обществах и прочих многообразных проявлениях жестокости, которая была свойственна повседневной деревенской жизни. Один из самых поразительных ее аспектов – это внимание, уделявшееся испражнениям, главному виду удобрений. Дети и старики постоянно прочесывали места общего пользования в поисках помета животных. Землевладельцы требовали, чтобы их поденные работники испражнялись только в уборных своих хозяев; предпочтение отдавалось работникам из других деревень, поскольку те не могли воспользоваться собственным домашним туалетом{42}.

Хинтон назвал свою книгу Fanshen, что означает «перевернуть тело». Коммунистическая партия Китая (КПК) и фермеры стали использовать термин применительно к результатам земельной реформы, и он стал метафорой революции в жизни человека. В конце 1920-х гг. КПК начала экспроприировать отдельных землевладельцев и перераспределять земли в контролируемых ею районах. Эта политика под лозунгом «землю – крестьянам» распространилась в базовом районе коммунистов в провинции Цзянси на юге Китая. Но когда в 1937 г. разразилась полномасштабная война с Японией, КПК отказалась от принудительного перераспределения земель, потребовав взамен от землевладельцев так называемого «двойного снижения» – арендной платы и процента по займам. Новая политика была данью слияния в «единый фронт» с партией Гоминьдан под руководством Чан Кайши, которая тоже рассчитывала на политическую поддержку многих землевладельцев.

В реальности, однако, когда коммунисты взяли под контроль деревню в ходе войны с Японией 1937–1945 гг. и затем во время гражданской войны в Китае, которая возобновилась в 1946 г. между коммунистами и националистами, давление снизу за передел земли оказалось настолько сильным, что в конце концов так и произошло. Особенно после окончания конфликта с Японией в 1945 г., потому что большинство землевладельцев поддерживали японских оккупантов и сочувствовавших им китайцев. Месть Японии, перераспределение земель и политизация крестьянства кадровыми политработниками КПК слились воедино в борьбе на местном уровне. К декабрю 1947 г., когда КПК опубликовала свой проект аграрного закона, легализующего земельную реформу, в деревне под названием Лонг Боу (Длинный Лук), где жил Хинтон, как и во многих других ей подобных, землевладельцев, подлежащих экспроприации, уже не осталось{43}.

Тем не менее проект аграрного закона обязывал КПК провести всеобщую экспроприацию земли без компенсации и с отменой всех имевшихся долгов сельского населения. Первые строки краткой и целенаправленной резолюции, предпосланной закону, достойны воспроизведения:

Аграрная система Китая является крайне несправедливой. Помещики и зажиточные крестьяне, которые составляют менее 10 % сельского населения, владеют от 70 до 80 % земель и жестоко эксплуатируют крестьянство. Батраки, бедняки, середняки и прочие, которые составляют свыше 90 % сельского населения, владеют только от 20 до 30 % земли, надрываясь на работе круглый год, не зная ни тепла, ни сытости. Эти ужасные условия стали причиной того, что страна пала жертвой агрессии, породили угнетение, нищету, отсталость, являются основным препятствием на пути демократизации, индустриализации, независимости, единства, силы и процветания.

Для того чтобы изменить эти условия, необходимо, исходя из требований крестьянства, уничтожить аграрную систему феодальной и полуфеодальной эксплуатации и заменить ее на систему, где земля принадлежит крестьянам{44}.

Это вам не званый ужин

В полном согласии с изречением Мао Цзэдуна: «Революция – это не приглашение на ужин» – процесс экспроприации земли, который Хинтон изучал в деревне Лонг Боу, часто бывал жестоким. Примерно у 26 из 250 семей земли экспроприировали сразу же после капитуляции Японии в августе 1945 г. Бывшие помещики подвергались «проработке» на повторявшихся и длившихся на протяжении дня собраниях со стороны селян и кадровых работников КПК, а их имущество и земли были разделены среди наиболее нуждавшихся крестьян. Некоторых землевладельцев забили до смерти, другие позже умерли от голода. К весне 1946 г. примерно четверть земли в Лонг Боу перешла в другие руки наряду с рабочим скотом и разными секциями домов (поскольку они были деревянными, то их можно было демонтировать и перемещать на новое место). Селяне вскрывали полы в домах помещиков и перекапывали дворы в поисках денег, полученных за счет ростовщичества (их традиционно закапывали для надежного хранения).

Все эти события предшествовали созданию сельскохозяйственного отдела КПК в апреле 1946 г. Когда летом возобновилась гражданская война против националистов, начался и очередной раунд усиленной борьбы, сопровождавшейся физическим насилием, с оставшимися членами семей помещиков и «середняками» (теми, кто владел участком, чуть больше среднего по площади, и временами использовал наемный труд). Двух «середняков» забили до смерти. Еще больше случаев насилия, а также воровства и изнасилований произошло, когда некоторые кадровые работники КПК начали злоупотреблять доставшейся им властью. В частности, местные милиционеры отметили китайский Новый год в 1947 г. групповым

изнасилованием снохи бывшего «вражеского элемента». Это произошло еще до публикации проекта аграрного закона в конце 1947 г.

В общенациональном масштабе оценки числа людей, погибших в связи с земельной реформой в Китае, колеблются от сотен тысяч до нескольких миллионов человек{45}. Кампания продолжалась до 1952 г.: по мере того как земли переходили под контроль Коммунистической партии в 1948 и 1949 гг., они становились объектом перераспределения. Как отметил Хинтон, земельная реформа действительно сыграла решающую роль в победе коммунистов. Народно-освободительная армия обеспечила себе множество добровольцев во время гражданской войны, сначала передав их семьям конфискованные земли, а затем организовав своих сторонников для работы на селе, в то время как молодые мужчины воевали на фронте. «Только удовлетворение потребности крестьянства в земле, – писал он, – смогло обеспечить в надвигающейся гражданской войне нечто вроде вдохновения и сплоченности, которые во время войны с Японией обеспечил дух сопротивления национальному порабощению»{46}.

Несмотря на тяготы войны, экономические преимущества земельной реформы начали ощущаться довольно быстро. КПК ввела более прогрессивную систему налогообложения, при которой, вместо изъятия фиксированной части любого произведенного продукта, государство освободило крестьян от налога на исходную долю производства, а оставшуюся долю подвергло сборам исходя из средних урожаев в данной местности. Поэтому любой труженик, превысивший средние показатели, оставался в выигрыше. Семейная собственность на землю, более справедливые налоги, появление групп взаимопомощи для совместного использования техники и тягловой силы, мелиорация и орошение сельских земель, никогда не проводившиеся во времена аренды, а также первые сельские кооперативные банки – все это начало поднимать урожайность.

Во второй половине 1940-х и первой половине 1950-х гг. в Китае наблюдался очень значительный рост сельхозпроизводства. Имеющиеся данные не вполне достоверны, но, по широко распространенному мнению, прирост составил от 40 до 70 %: перед Второй мировой войной наивысшие показатели производства зерна не достигали 140 млн т, а после реформы приблизились вплотную к 200 млн т{47}. Ненадолго китайские фермеры испытали небывалую радость избавления от нужды, не говоря уже о разразившемся на селе буме в текстильном деле, ремеслах и обрабатывающей промышленности. Не было никаких причин для смены этого курса. Никаких причин, за исключением марксистской догмы и чрезмерной увлеченности крупными масштабами, что вскоре и уничтожило значительную часть прогрессивных достижений, полученных Китаем за счет семейного фермерства.

В 1956 году, следуя примеру СССР и Северной Кореи, Мао Цзэдун провозгласил курс на создание сельскохозяйственных коллективов, в рамках которых сотни семей, объединив свои земли, орудия труда и трудовые ресурсы, образовали производственные единицы. Эти изменения, вместе с курсом на индустриализацию, были представлены в Китае как политика «Большого скачка». В реальности же ущерб, причиненный сельхозпроизводству в конце 1950-х гг., был таков, что в 1959–1961 гг. разразился массовый голод, от которого, по оценкам, в стране умерло 30–40 млн человек (немногим меньше 10 % населения).

После этой катастрофы была введена модифицированная система коллективного сельского хозяйства, где работа поощрялась «трудоднями», выдаваемыми чиновниками. Но производство продовольствия в условиях коллективизации едва успевало за ростом населения, и нормы потребления продуктов питания в Китае 1970-х гг. были немногим лучше, чем в 1930-х{48}. Китай оставался в подвешенном состоянии до тех пор, пока революционер (и сын землевладельца) Дэн Сяопин не пришел к власти в 1978 г. и не открыл заново, какие выгоды способно принести семейное фермерство для развивающейся страны. К тому времени два десятилетия развития были потеряны впустую.

Американский ответ

Искажение китайской земельной реформы в процессе коллективизации произошло лишь в конце 1950-х гг. До этого в течение целого десятилетия после Второй мировой войны Китай оставался маяком для региона благодаря организованной коммунистами земельной реформе, приведшей к созданию мелких семейных фермерских хозяйств.

В соседней Северной Корее, оккупированной советскими войсками в конце войны, местная Коммунистическая партия во главе с Ким Ир Сеном тоже осуществила в 1946 г. радикальную земельную реформу. Она достигла своей цели при гораздо более низком уровне насилия, чем в Китае. В обеих странах (по крайней мере, до тех пор, пока в Северной Корее не началась в 1954 г. коллективизация) коммунисты приобрели огромную популярность среди фермеров. Их аграрные реформы бросили политический вызов всему региону. Вызов требовал ответа от другой влиятельной силы в Восточной Азии – от США.

Американские политики и чиновники прилагали немалые усилия, чтобы достичь консенсуса по поводу ответа. С одной стороны, обязательное перераспределение чужой частной собственности решительно противоречило американским идеалам в свете давнего законного права граждан США заявлять о владении жилищем с прилегающим участком. С другой стороны, более либерально настроенные специалисты по внешней политике в Вашингтоне утверждали, что земельная реформа была необходима, чтобы сделать азиатские социумы более справедливыми и – в условиях зарождавшейся холодной войны – менее восприимчивыми к нарастающему влиянию коммунизма. (В 1945 г. еще не был накоплен значительный массив фактических доказательств того, что земельная реформа непременно приведет к ускорению экономического роста.) Противоречия между сторонниками имущественного права собственников и теми, кто рассматривал земельную реформу в качестве ключевого условия стабилизации союзников США в Азии, так никогда и не разрешились; это привело к непоследовательной политике на протяжении нескольких лет, а затем и к отказу от поддержки перераспределения земли, несмотря на его очевидные плюсы.

Ближе к завершению мировой войны, унесшей жизни 50 млн человек, возник повышенный спрос на смелую политику, и земельные реформаторы одержали решающую начальную победу по отношению к Японии зимой 1945/46 гг. Генерала Дугласа Макартура, главнокомандующего союзными оккупационными

войсками (Supreme Commander for the Allied Powers, SCAP) в Японии, уговорили официально проводить политику под лозунгом «Землю – крестьянам».

Однако импульс к переменам в других государствах, находившихся под влиянием США, быстро натолкнулся на сопротивление в Южной Корее. Там командующий сухопутными силами США выступил категорически против перераспределения земли, а вашингтонская политическая элита была не столь уж заинтересована в форсировании этого вопроса. Но земельная реформа Ким Ир Сена, проведенная весной 1946 г. на Севере, поставила Штаты и Ли Сын Мана, их политическую марионетку в Сеуле, перед свершившимся фактом. Закон о реформе был принят, но президент Ли не спешил с его реализацией, а Вашингтон на него не давил. В конечном счете этот вопрос был закрыт гражданской войной в Корее 1950–1953 гг., после которой перераспределение земли реально началось.

В материковом Китае реакция американцев на коммунистическую земельную реформу во время гражданской войны 1946–1949 гг. безнадежно и непростительно запоздала. В октябре 1948 г. правительство США спонсировало создание Совместной комиссии по восстановлению сельских районов (Joint Commission on Rural Reconstruction, JCRR) со своими союзниками из партии Гоминьдан (националистами) – намного позже завершения земельной реформы в районах, контролируемых коммунистами. JCRR финансировала небольшие эксперименты по перераспределению под девизом «Землю – крестьянам» в немногих районах Центрального Китая, еще находившихся под властью националистов в последние 12 месяцев гражданской войны{49}. Но после того как националисты потерпели поражение и бежали на Тайвань, незначительное вмешательство США в материковой части сменилось гораздо более усилившейся целенаправленной политикой в островной части государства. Деятельность JCRR перенесли на Тайвань и значительно расширили. Когда в начале 1950-х гг. решимость Чан Кайши перераспределить частную земельную собственность ослабла, именно его американские союзники настояли на продолжении реформы. Впрочем, это был последний случай, когда Вашингтон использовал свое влияние на то, чтобы в Восточной Азии земельная реформа действительно состоялась. Союзники США в Юго-Восточной Азии подобному давлению никогда не подвергались.

Вклад США был импульсивным порывом, отражавшим те смешанные чувства, которые земельная реформа вызывала у американских политиков и военачальников. Если в поверженной Японии они действовали оперативно и решительно, то в Южной Корее проявили колебания, пока события на Севере не заставили США действовать, а в континентальном Китае вели себя слишком скромно и постоянно запаздывали, зато, хоть и с запозданием, активно вмешались в политику Тайваня. Победа коммунизма в Китае и Северной Корее потребовала от американцев проявить четко выраженное лидерство. В конце концов его хватило для стабилизации политической ситуации в Северо-Восточной Азии и фиксации границ в начинавшейся холодной войне. США приняли на себя лидерство по необходимости, а не вследствие реальных убеждений политиков в Вашингтоне. Вот почему импульс к проведению земельной реформы оказался слишком быстротечным для Юго-Восточной Азии (включая американскую колонию Филиппины и другую, брошенную американцами колонию – Южный Вьетнам), чтобы ощутить выгоды от поддержанного США перераспределения земли.

Политическая воля в начале 1950-х гг. исходила не из общей политики США, а от нескольких здравомыслящих личностей. И к лучшим из них принадлежит Вольф Ладежинский.

Горстка отважных

Для правительства США Ладежинский был главным советником по сельскохозяйственным вопросам в Азии. Натурализованный американец, родившийся на Украине в 1899 г. и бежавший от русской революции, он вспоминал: «Я пришел на эту работу главным образом вследствие урока, полученного мной на собственном опыте до того, как в начале 1921 г. я покинул Россию, а именно, что коммунисты никогда бы не захватили политической власти, если бы не решили земельный вопрос, передав землю крестьянам»{50}. При этом Ладежинский отмечал, что русские коммунисты, завоевав народную поддержку благодаря переходу к семейному фермерству, потом переключились на принудительную коллективизацию. Он правильно предсказал, что такой же процесс произойдет и в Китае, куда он был направлен в 1949 г. Министерством сельского хозяйства США в рамках запоздалой попытки JCRR провести земельную реформу в последние месяцы гражданской войны{51}.

За четыре года до этого, в 1945-м, Ладежинский был прикомандирован к штабу SCAP генерала Макартура, управлявшего оккупированной Японией. В этой должности он подготовил техническую часть для написанного в октябре 1945 г. меморандума Государственного департамента США для Макартура, в котором убедительно доказывалась необходимость экспроприации всех сельскохозяйственных земель, сдаваемых в аренду{52}. Многие люди в окружении Макартура выступали за более мягкую политику сокращения ренты, но Ладежинский настаивал на том, что именно радикальная политика способна подорвать поддержку коммунистов на местах. Он также доказывал, что принудительное снижение арендной ренты заставит многих землевладельцев собственноручно обрабатывать свои земли, что приведет к увеличению числа безземельных крестьян. Ладежинский и его союзники убедили Макартура, занимавшего консервативную позицию и не проявлявшего до того никакого интереса к данной теме, настаивать на законодательном оформлении земельной реформы в Японии.

Инструкция Макартура, направленная японскому правительству, аккуратно воспроизводила преамбулу к проекту аграрного закона Коммунистической партии Китая от 1947 г.:

Для того чтобы Императорское правительство Японии устранило экономические барьеры на пути к возрождению и укреплению демократических тенденций, соблюдало уважение человеческого достоинства и уничтожило экономическую кабалу, которая обрекла японских крестьян на столетия феодального гнета, Императорскому правительству Японии предписано принять меры с целью обеспечения тех, кто обрабатывает земли Японии, более равными возможностями для того, чтобы пользоваться плодами своего труда. ‹…› Таким образом, Императорскому правительству Японии приказывается представить в штаб программу земельной реформы в сельских районах не позднее 15 марта 1946 г.{53}

В парламенте Японии и без того уже существовало движение прогрессивных политиков, настаивавших на принятии нового закона о земельной реформе. Первый законопроект о земельной реформе был одобрен еще в конце 1945 г., однако он предусматривал более продолжительные сроки исполнения для землевладельцев, что снижало его эффективность, а также содержал многочисленные юридические лазейки, которыми могли воспользоваться землевладельцы. Макартур и его штаб SCAP, включая представителей Советского Союза и Великобритании в Контрольном совете по Японии, потребовали от парламента написать второй, более радикальный и не допускающий двойного толкования законопроект, который был одобрен в октябре 1946 г. Хотя сам законопроект и разрабатывался в японском парламенте, значительную часть его технических деталей предложили Вольф Ладежинский и его команда{54}. Так в Японии начался второй замечательный этап ее экономического развития.

От теории к практике

При проведении земельной реформы практически во всех районах страны была установлена предельная площадь для одного фермерского хозяйства в размере не более трех гектаров. Ключевым механизмом для реализации этого принципа стало создание земельных комитетов, где местные арендаторы и владельцы ферм преобладали по численности над землевладельцами. Комитеты обладали юридической властью над очень болезненным для землевладельцев процессом: им предстояло потерять свои земли в обмен на облигации со сроком погашения 30 лет и оплатой по ставке 3,6 % ниже рыночной стоимости, притом что темпы инфляции были настолько высокими, что практически обесценивали будущую компенсацию{55}. Приблизительно два миллиона семей земельная реформа обрекала на убытки, а четырем миллионам гарантировала выгоды.

За несколько месяцев до начала земельного передела, по оценкам министерства сельского хозяйства, было зафиксировано 250 000 случаев, когда землевладельцы пытались удержать свои земли, забрав их у арендаторов. Земельным комитетам, в обязанности которых входил контроль над любой передачей имущества с целью избежать земельной реформы, удалось пресечь практически все эти попытки. Во время проведения реформы (1947–1948 гг.) было зафиксировано всего 110 столкновений между землевладельцами и арендаторами без единого смертельного исхода. Историк сельского хозяйства Рональд Дор отметил: «Сам факт, что она [реформа] была навязана извне, в очень большой степени способствовал мирному и упорядоченному ее проведению. Арендаторы могли получить свои земли не с огнем революции в глазах, а как бы извиняясь, словно им приходится еще хуже, чем землевладельцам, ибо причина не в них, а в законе, за который они не несут никакой личной или коллективной ответственности»{56}.

Кроме требования о перераспределении земли, закон о сельскохозяйственной земле налагал многочисленные ограничения на ее продажу по завершении реформы. Земля не возвращалась в аренду, как это было после реформ

Мэйдзи. Почти 40 % (немногим менее двух миллионов гектаров) пригодных для обработки земель сменили хозяев, и к середине 1950-х гг. в аренде оставалось менее 10 % сельскохозяйственных угодий. Большинство арендных платежей исчезло, а послевоенная инфляция уничтожила и долги фермеров, так же как она обнулила стоимость облигаций, выданных землевладельцам, и привела к повышению цен на сельхозпродукцию, продаваемую на черном рынке за пределами официальных государственных закупок. Быть фермером стало выгодно. Производство и потребление на селе в начале 1950-х гг. намного превысили предвоенный уровень, в то время как городское население Японии все еще пыталось вернуться к уровню жизни 1930-х гг.{57}

Правительство потратило значительные средства на развитие сельской инфраструктуры, предлагая множество различных субсидий и дотаций фермерам и обеспечив в среднем одного консультанта по сельскому хозяйству на каждое село. Также через сельские кооперативы предлагались кредиты с относительно низкой процентной ставкой. В результате сельхозпроизводство в Японии с 1955 по 1970 гг. устойчиво росло на 3 % в год{58}. Япония стала покрывать свои потребности в продуктах питания, а занятость в сельском хозяйстве достигла пика.

В 1955 г. аграрный сектор обеспечивал занятость 40 % населения Японии и почти 20 % национального дохода. Проведение более основательной и длительной земельной реформы, которая ориентировала аграрную экономику на повышение урожайности, а не на доходы от аренды, подготовило почву для послевоенного японского экономического чуда. Сделало возможным экономическое развитие с высоким уровнем равномерного распределения доходов и поддержало рост производственных мощностей в сельских муниципалитетах.

Однако воздействие всеобъемлющей земельной реформы в Японии следует рассматривать в контексте страны, которая к началу Второй мировой войны уже продвинулась в своей экономической модернизации дальше, чем любое другое азиатское государство. Гораздо более интересные результаты принесли земельные реформы, проведенные по японскому образцу в Южной Корее и на Тайване. Эти государства начали свое развитие с самых низких ступеней эволюционной лестницы. Их восхождение под побуждением радикальной аграрной политики позволяет провести более точное изучение ее потенциала.

Повышение роли ускоренного развития

Землевладение в дореформенной Южной Корее выделялось наибольшим неравенством среди всех стран Северо-Восточной Азии. Вольф Ладежинский, писавший о корейском сельском хозяйстве до раздела страны в 1945 г., цитировал аналитический отчет Государственного департамента США от 1928 г., в котором указывалось, что менее 4 % домохозяйств владели 55 % сельскохозяйственных угодий, в то время как насчитывалось четверть миллиона безземельных семей, арендовавших необработанные участки{59}. В колониальный период сельское хозяйство Кореи получало меньше государственных инвестиций по сравнению с Тайванем. Столкнувшись в Корее с более сильной, чем на Тайване, политической оппозицией своему

правлению, Япония установила здесь и более репрессивный режим. К концу колониального периода в 1945 г. японцам принадлежало около 20 % всей корейской земли, а большинство местных фермеров были исключительно арендаторами.

Американское военное правительство (American Military Government, AMG), которое стало оккупационной силой в Южной Корее с сентября 1945 г., ввело регулирование арендной платы и стало требовать письменных договоров аренды на земли, находившиеся ранее под контролем японцев. Однако американский военный губернатор генерал Арчер Лерч не был настроен на проведение земельной реформы, рассматривая ее как проявление социалистической политики; его заботой было удержать Советы к северу от 38-й параллели и подавить коммунизм на юге страны. Внимание же сторонников земельной реформы, либералов в Вашингтоне, тем временем было приковано к Японии.

Вмешательство американцев подстегнули развернувшиеся события. Начиная с марта 1946 г. земельная реформа с щедрым сохранением пяти гектаров у каждого собственника начала проводиться в Северной Корее. При этом было мало проявлений насилия, а массовая поддержка крепнущего коммунистического правительства заметно возросла. На юге, наоборот, нарастало недовольство репрессивным правлением AMG и его не вполне законным местным союзником Ли Сын Маном, высокомерным давним эмигрантом, лишь недавно вернувшимся на родину. Осенью 1946 г. Государственный департамент США пришел к выводу, что проведение земельной реформы необходимо подтолкнуть. Тем не менее генерал Лерч и Ли Сын Ман продолжали ей сопротивляться.

Лишь после смерти Лерча в 1947 г. AMG организовало перераспределение земель, находившихся ранее во владении японцев. Реформа затронула вначале немногим более 10 % возделываемых земель Южной Кореи, но уже одно это повысило энтузиазм населения. В 1948 г. Южная Корея стала суверенным государством, и уже в следующем году, несмотря на свои тесные связи с землевладельцами, новый корейский парламент одобрил законопроект об основательной земельной реформе. Законопроект был значительно более радикальным, чем того хотел президент Ли. Он наложил на законопроект вето, однако законодатели его преодолели.

В июне 1949 г. Ли пришлось подписать закон о земельной реформе. Парламентарии, имевшие значительную земельную собственность, заняли тем не менее принципиальную позицию по вопросу о перераспределении земель. Это служит напоминанием о том, что демократия не всегда враждебна экономическому развитию{60}. Что касается Ли, то он продолжал уклоняться от реализации реформы, и к ней приступили всего за неделю до начала корейской войны в июне 1950 г.

Война началась с северокорейского вторжения, и по его ходу северяне оперативно создали комитеты фермеров на большей части юга, бесплатно перераспределив более полумиллиона гектаров земли в пользу миллиона с лишним семей. После того как в конце 1950 г. объединенные войска США и ООН вновь заняли юг, коммунистическую земельную реформу признали незаконной, и Ли, понукаемый Штатами, с опозданием приступил к осуществлению программы южан. Эта работа была завершена к концу 1952 г.

В формальном отношении корейская реформа во многом походила на ту, что принудительно уже была проведена в Японии, и на ту, что ожидалась на Тайване. Предельный размер участка составил три гектара. Компенсации землевладельцам были крайне скудными, так что некоторые потеряли до 90 % стоимости своих активов. Реформа при этом проводилась более централизованно и при гораздо меньшем участии фермеров в этом процессе, чем в Японии и на Тайване. Это помогает объяснить ряд специфических для Южной Кореи последствий. Во-первых, много участков землевладельцы продали вне рамок формального процесса земельной реформы – иногда сторонним арендаторам, а иногда и родственникам. Во-вторых, в Южную Корею вернулась аренда, во многом нелегально, обходя закон о земельной реформе, и к концу 1970-х гг. охватила около четверти сельскохозяйственных земель. Тем не менее доля собственников возросла с едва ли 10 % от общего количества фермерских семейных хозяйств в 1945 г. до более чем 70 % в 1964 г.{61} После реформы почти половина фермеров обрабатывали площади менее чем в полгектара.

Продуктивность сельского хозяйства в Южной Корее росла не так быстро, как в Японии. В 1950-х гг. правительство Ли Сын Мана принудительно закупало рис по ценам ниже себестоимости его производства; при таких обстоятельствах фермерские семейные хозяйства несколько увеличили свои урожаи, но предпочитали съедать излишки сами, нежели продавать их себе в убыток. В конце 1950-х гг., чтобы избежать голода, Корея попала в зависимость от продовольственной помощи США.

Затем, после военного путча 1961 г., осуществленного генералом Пак Чон Хи, правительство повысило закупочные цены и увеличило инвестиции в сельскую инфраструктуру и отечественные заводы по производству удобрений. Именно благодаря поддержке, оказанной государством в 1960 –70-х гг. семейным фермам по примеру Японии и Тайваня, ощутимо возросли урожаи. Производство риса увеличилось в среднем от 3 т (в середине 1950-х гг.) до 5,3 т с га (в середине 1970-х гг.) – меньше, чем в Японии или на Тайване, но все же в полтора-два раза больше, чем в государствах Юго-Восточной Азии или Китае 1970-х гг. с его кооперативным хозяйством.

Государство Южной Кореи было менее способно извлечь средства из своего не столь продуктивного сельского хозяйства для финансирования индустриализации, чем Япония эпохи Мэйдзи или Япония и Тайвань после Второй мировой войны. Когда дело доходило до финансов, корейское правительство сильно зависело от иностранных займов. Тем не менее сельское хозяйство в значительной степени поспособствовало национальному развитию: давало работу огромному числу людей до тех пор, когда их оказалась готова принять промышленность; обеспечило дешевое пропитание для городских рабочих через субсидируемые государством закупки; создало значительный внутренний спрос на первоначальную продукцию корейских промышленников и предотвратило возможную серьезную зависимость страны от импорта продовольствия. Производительность пореформенного сельского хозяйства Южной Кореи разительно отличалась от той, что была до Второй мировой войны, или от той, с которой менее успешные государства Восточной Азии продолжали мириться в послевоенное время.

Истинный рекордсмен

Из всех стран Северо-Восточной Азии Тайвань преподнес нам, пожалуй, самый интересный урок касательно сельского хозяйства. Тому есть две причины. Во-первых, остров продемонстрировал самые впечатляющие результаты экономического развития вследствие земельной реформы. Во-вторых, по своему субтропическому климату Тайвань географически близок скорее к Юго-Восточной Азии, чем к Северо-Восточной, а потому успех здешней земельной реформы служит нам серьезным напоминанием о том, что география не является судьбоносной для развития. То, что аграрные экономики других государств Юго-Восточной Азии добились меньших успехов, является следствием политики, а не климатических условий. Действительно, климат в Юго-Восточной Азии в целом более благоприятен для сельского хозяйства, чем в Северо-Восточной Азии, – сезон вегетации здесь длится круглый год, а дожди обильны и регулярны. Наименее же подходят в регионе для сельского хозяйства климатические и почвенные условия в Южной Корее и некоторых районах Японии.

В 1949 г., когда гражданская война в Китае подошла к концу, потерпевшее поражение правительство националистов во главе с Чан Кайши бежало на Тайвань. Около миллиона беженцев из континентальной части страны переместились на остров, подняв численность его населения с шести до более чем семи миллионов за считанные месяцы.

За время японской колониальной оккупации, закончившейся в 1945 г., были сделаны значительные инвестиции в сельскую инфраструктуру, особенно в ирригационные работы и мелиорацию земель: Япония использовала свою колонию в качестве поставщика риса и тростникового сахара. Содействие использованию удобрений и введение в культуру новых сортов привели к впечатляющему повышению урожайности, и реальный доход на душу населения в сельском хозяйстве при японской оккупации, вероятно, удвоился{62}. Однако, как и в Японии, арендаторство в преддверии Второй мировой войны стало расти, а ставки арендной платы были выше, чем в Японии, достигая на землях высокого качества 70 % от стоимости урожая. Обычными были требования предоплаты и увеличения минимальной арендной платы вне зависимости от размера годового урожая.

Возглавляемое Чан Кайши правительство Гоминьдана, которое предвидело исход гражданской войны задолго до своего формального поражения, ввело в начале 1949 г. на Тайване закон, ограничивающий арендную плату суммой, составляющей 37,5 % от стоимости урожая. В это время в континентальной части Китая как раз началось сотрудничество лидеров Гоминьдана с JCRR, финансируемой США, и регулирование арендной платы на Тайване было введено в попытке снискать одобрение у сельского населения острова, которое в целом без воодушевления относилось к тому, что военная и политическая машина националистов может здесь задержаться. От землевладельцев потребовали заключать с арендаторами письменный договор сроком минимум на шесть лет. Согласно договору, требования о возврате земли в собственность карались обременительными штрафами.

Начиная с 1951 г. правительство Гоминьдана предлагало еще одну льготу сельскому электорату, открыв распродажу земель, конфискованных у прежних японских владельцев. К концу 1950-х 140 000 семей извлекли выгоды из этой программы, прикупив в среднем по полгектара. Однако до полноценной земельной реформы дело еще не дошло.

При этом JCRR, работавшая теперь на Тайване, и финансировавшее ее правительство США требовали проведения более радикальной политики. Американские стратеги хотели, чтобы Гоминьдан создал для себя базу подлинно массовой социальной поддержки; к тому же их воодушевило проведение без применения насилия земельной реформы в Японии. Правительство Чан Кайши, которое на протяжении десятилетия старательно противилось земельной реформе на материковом Китае, убедили изменить свой подход. Если главным стимулом было желание заручиться поддержкой сельского населения Тайваня, то вспомогательную роль сыграла материальная заинтересованность националистической элиты в земельных владениях на острове.

Закон о земельной реформе был подписан правительством в 1953 г. Условия были такими же, как в Японии и Южной Корее: экспроприация излишков земель при занимаемой площади приблизительно более трех гектаров, компенсации землевладельцам, приравненные к средней стоимости урожая за два с половиной года (на открытом рынке компенсации достигали стоимости урожая за три-восемь лет), выплаты землевладельцам преимущественно облигациями с низкой доходностью, приобретение земли арендаторами в рассрочку более чем на 10 лет. На деле же половине землевладельцев пришлось продать менее одного гектара, а менее пятой части – более трех гектаров{63}. Как и в Японии, здесь было мало крупных землевладельцев, однако достигнутый эффект оказался огромным.

Влияние Вольфа Ладежинского ощущалось и здесь. Ведь именно он рекомендовал Гоминьдану создать комитеты арендаторов, что привело к тысячам продаж и покупок земель на уровне деревень. Совместное участие в этом процессе арендаторов, землевладельцев и владельцев ферм помогло предотвратить широкое распространение случаев увиливания от выполнения закона. Точно такую же роль сыграли в свое время аналогичные комитеты в Японии. В отличие от того, чему предстояло произойти в Юго-Восточной Азии, именно участие населения в процессе осуществления земельной реформы стало залогом ее успеха на Тайване.

Если в 1945 г. на Тайване немногим более 30 % сельскохозяйственных земель обрабатывалось непосредственными владельцами, то к 1960 г. эта доля составила уже 64 %{64}. Фермеры, приобретшие новую землю, фактически ничего за нее не платили, поскольку их выплаты правительству компенсировались отсутствием арендной платы. Как и в Японии, убытки понесли принужденные к продажам землевладельцы. По подсчетам, объем средств, перешедших в ходе земельной реформы от одной группы населения к другой, оказался эквивалентным 13 % ВВП Тайваня{65}.

Структурные эффекты явились порождением хрестоматийной рыночной ситуации, в которой каждый участник располагал небольшим капиталом и равной долей в распределении доходов. Когда доля доходов от собственности в обществе снижается (в данном случае потому что меньше людей арендовали землю), повышается сравнительная значимость доходов от текущей работы, а

совокупные доходы различаются менее значительно. Анализ доходов семейных хозяйств на Тайване показал, что страна сдвинула коэффициент Джини (стандартный показатель равенства доходов, где ноль означает полное равенство, а единица – абсолютное неравенство) с одного уровня с Бразилией в начале 1950-х гг. (0,56) до беспрецедентного для развивающейся страны уровня в середине 1960-х гг. (0,33){66}.

Возросшее равенство приветствовалось рядовыми жителями Тайваня, но настоящая революция в производстве произошла под воздействием земельной реформы и большего стимулирования со стороны рынка. В 1950-х гг. от сельского хозяйства Тайваня требовалось произвести огромный объем дополнительной продукции и обеспечить занятость – ведь население росло здесь быстрее, чем где-либо еще в регионе, – а также заработать иностранную валюту, чтобы заделать огромную дыру в платежном балансе государства. Всего этого удалось добиться. Урожайность традиционных сельскохозяйственных культур, таких как рис и сахарный тростник, увеличилась в полтора раза, а специализированных овощей и фруктов – удвоилась. В 1950-х гг. сырая и переработанная сельскохозяйственная продукция составляла две трети поступлений от экспорта Тайваня{67}. И больше всего валюты страна зарабатывала на тростниковом сахаре. Правительство национализировало формально принадлежавшие японцам рафинадные заводы и передало их Тайваньской сахарной корпорации (Taiwan Sugar Corporation), однако закупало сахарный тростник у семейных фермерских хозяйств{68}. Начиная с 1960-х гг. семейные фермы стали вкладывать средства в выращивание новых для них прибыльных и очень трудоемких культур, включая грибы, спаржу, а на юге острова – бананы.

Как и во всех других случаях, когда земельная реформа оказывалась успешной, она сочеталась с государственными инвестициями в развитие сельской инфраструктуры, создание служб по распространению сельскохозяйственных знаний и маркетинговую поддержку. JCRR, ставшая памятником провалу внешней политики США на материковом Китае, сыграла важнейшую роль в поддержке вышеперечисленных инициатив на Тайване. По оценкам, в период 1951–1965 гг. эта организация держала под контролем распределение трети американской помощи острову, управляла 6000 проектов и обеспечила чуть более половины чистых инвестиций в фермерские хозяйства. Благодаря этому Тайвань обзавелся самой большой в мире пропорционально своему населению когортой ученых-аграрников и специалистов по распространению сельскохозяйственных знаний{69}.

JCRR сыграла решающую роль и при введении в культуру новых высокоурожайных сортов и в пропаганде альтернативных высокоурожайных культур, в то время как правительство Тайваня нередко гарантировало минимальные закупочные цены на экспортно ориентированные продукты с целью ограничить риски фермеров.

В качестве примера можно рассмотреть ставшую популярной новую экспортную овощную культуру – спаржу. Было подсчитано, что для ее возделывания, по сравнению с рисом, потребуется в 2900 раз больше затрат труда, а это предоставляло дополнительную работу в стране, где до конца 1950-х гг. скорость появления рабочих мест в индустриальном секторе не опережала рост населения. Переработка пищевых продуктов, которая началась с тростникового сахара, а затем перешла к грибам, спарже, тропическим фруктам и другим культурам, стала на Тайване первой «промышленной»

экспортно ориентированной отраслью. А вот текстильное производство набрало обороты только в середине 1950-х гг.

Среди государств Северо-Восточной Азии Тайвань выделяется тем уровнем, на котором сельхозпродукция стимулировала экспорт и доминировала в нем в начальный период экономического развития. Этот опыт доказал, каким мощным катализатором способно оказаться трудоемкое частное семейное фермерство. И действительно, вклад сельского хозяйства в экономику страны оказался настолько большим, что правительство смогло извлечь из него значительные финансовые ресурсы, при этом, судя по всему, не подорвав стимулирование фермеров к увеличению производства. Государство установило свою монополию на удобрения и продавало их фермерам с надбавкой в 10–30 % к ценам мирового рынка, а также принудительно закупало около четверти урожая риса по ценам, существенно ниже рыночных. Несмотря на это, аграрный сектор продолжал функционировать эффективно.

Серьезные споры ведутся насчет того, сколько денег было выкачано из сельского хозяйства в общей сложности, притом что правительство одновременно вкладывало средства в аграрный сектор, однако нет сомнений, что именно тайваньские фермеры помогли профинансировать индустриализацию страны на начальном этапе. И сбережения домохозяйств не только позволили оплатить строительство фабрик, но и обеспечили рынок, ставший ключевым для первых промышленных товаров, поскольку доходы фермеров выросли в реальном выражении вдвое в течение 1950-х гг.{70}

На Тайване вклад сельского хозяйства в развитие экономики достиг наивысшего уровня. Более того, раннее промышленное развитие здесь перекликалось с процессами в Японии эпохи Мэйдзи (и в меньшей степени в Японии после Второй мировой войны), а также в Китае после 1978 г., где оно сосредоточилось в сельской местности. Другими словами, прогресс в сельском хозяйстве оказался связанным с промышленным прогрессом не только финансово, поскольку сельское хозяйство стало первоначальным источником благосостояния и сформировало новые рынки, но и географически, поскольку сельская местность стала домом для многих вновь созданных предприятий обрабатывающей промышленности и произвела на свет многих промышленных предпринимателей. В этом плане разделение историй сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности в Японии, Китае и на Тайване выглядит искусственным. Однако эти три государства не являются типичными развивающимися странами. Гораздо более обычен для третьего мира сценарий развития с «городским уклоном», когда город и село, обрабатывающая промышленность и сельское хозяйство разделены, как небо и земля.

Именно такая ситуация сложилась в Юго-Восточной Азии. Там постколониальные правительства заигрывали с земельной реформой, но никогда не доходили до фундаментальной реструктуризации своего сельского хозяйства. И даже США не преуспели с применением внешнего политического давления, которое привело к такому позитивному эффекту в Северо-Восточной Азии. Отсутствие убедительных политических доводов на национальном и международном уровне о важности семейного фермерства для экономического развития стало первой предпосылкой сравнительно низкой экономической эффективности региона Юго-Восточной Азии. Самым болезненным образом это сказалось на Филиппинах.

Путешествие второе: Западный Негрос

Вылетевший из аэропорта Ниноя Акино столицы Филиппин Манилы большой частный реактивный самолет, освещенный полуденным солнцем, готовится к посадке. Если вы прибыли сюда из Северо-Восточной Азии, то должны помнить, что переместились из мира с коэффициентом Джини 0,3 в мир с коэффициентом Джини 0,5, т. е. в «развивающуюся» экономику иного рода. Воздушное судно, на борту которого я нахожусь, направляется в Баколод, главный город провинции Западный Негрос, занимающей западную половину острова Негрос. Эту часть Филиппин иногда называют Шугарлендом в соответствии с ее исторической ролью главного центра плантационной сахарной промышленности.

Перелет занял всего час. Когда мы приступили к снижению, повсюду заблестели светло-зеленые поля, покрывавшие прибрежную равнину. Среди них виднелось несколько темных пятен – все, что осталось от тропического леса. Местами от плантаций поднимался дым там, где жгли стерню, – дело было в ноябре, в самом разгаре уборки урожая. Вокруг нового аэропорта заросли тростника доходили до стоянки самолетов. По дороге в город мы пересекали одну сахарную плантацию за другой, а мимо нас катили грузовики, доверху нагруженные срезанными бурыми стеблями, которые они везли на рафинадные заводы. Тут и там, посреди полей или на погрузке грузовиков, виднелись тощие сакадас с мачете в руках – сезонные сборщики сахарного тростника, самые низшие в иерархии сельских тружеников.

Баколод давно пережил времена своего расцвета в 1970-х гг. Тогда огромная квота на импорт сахарного тростника, предоставленная Соединенными Штатами, открыла производителям в этой бывшей американской колонии доступ к надежно защищенному таможенными барьерами рынку США, где цены на сахар – несмотря на все заявления Штатов о выгодах свободного рынка – остаются среди самых высоких в мире{71}. В 1960-х и начале 1970-х «сахарные короли» разъезжали по окрестностям Баколода в новейших американских стретч-седанах с открытым верхом. На фотографиях той эпохи центр города напоминает больше Калифорнию, чем Азию. В современном Баколоде по-прежнему действуют казино с охранниками, вооруженными обрезами, но прежнее чванство уже улетучилось.

Сохранились нетронутыми, однако, основные реалии сельского хозяйства третьего мира: землевладельцы господствуют, большинство сельхозработ выполняют безземельные крестьяне{72}, фермеры, получившие земельные наделы через плохо задуманные и неподготовленные инициативы по проведению земельной реформы, в своем большинстве продали участки землевладельцам, чтобы снова взять их в аренду, или же потеряли над ними контроль из-за долгов. Урожаи низкие, и во многих хозяйствах ниже, чем в 1970-х гг., а обычная ставка зарплаты сельскохозяйственного работника составляет 120 филиппинских песо ($ 2,60) в день{73}.

Замышлялось же все иначе. Нигде в Азии не составляли больше планов земельной реформы, чем на Филиппинах. Но равным образом ни одна правящая элита в Азии не изыскивала столько способов избежать проведения реальной

земельной реформы, чем на Филиппинах. Еще в 1904 г. новое колониальное правительство, приведенное к власти США после их победы над Испанией в войне 1898 г., пообещало оказать помощь арендаторам в проведении земельной реформы, которая посягнула бы на поместья, принадлежавшие католической церкви. Однако американцы настояли на выплатах полной рыночной стоимости каждого участка, сделав тем самым бессмысленным право первого выбора арендаторов – у них попросту не было на это денег. Таким образом, почти все 165 000 га спорной земли оказались в руках у бизнесменов{74}.

В 1930-х гг. периодически возникавшие массовые волнения крестьян, вызванные их обнищанием и продолжавшиеся на протяжении столетий, переросли в непрерывное вооруженное сопротивление по мере развития возглавляемого коммунистами повстанческого движения «Хук» на острове Лусон, крупнейшем во всем архипелаге. Местные политики, которым Вашингтон передал власть в 1916 г., ответили на восстание новым законом об арендаторстве (однако он не был введен в действие) и предприняли переселение нескольких тысяч безземельных крестьян. Тогда восстание разрослось и в итоге распространилось по всей стране. После Второй мировой войны, когда генерал Дуглас Макартур отвоевал Филиппины у японцев, многие землевладельцы создали собственные вооруженные отряды (страна тогда была переполнена оружием) и вернули себе земли, захваченные повстанцами. После получения Филиппинами независимости сопротивление коммунистов разгорелось с новой силой. США, по-прежнему крепко привязанные к Филиппинам своими военными базами, дважды (в 1950 и 1951 гг.) заказывали исследования, в обоих случаях подтвердившие, что только перераспределительная земельная реформа способна остановить крестьянские бунты{75}.

Хотя радикальная земельная реформа поддерживалась американским посольством в Маниле, она не снискала одобрения в Вашингтоне – в отличие от реформ в Японии, Южной Корее и на Тайване. Было основано «Движение за восстановление сельского хозяйства на Филиппинах» (Philippine Rural Reconstruction Movement), финансируемое рядом американских организаций, включая Центральное разведывательное управление, но оно не способствовало принудительному перераспределению земель. В 1954–1955 гг. правительство Филиппин наделило производителей риса и кукурузы правом требовать письменный договор об аренде, узаконило экспроприацию частных арендованных поместий площадью свыше 300 га и запустило более агрессивную программу расселения безземельных крестьян и повстанцев на государственных землях, даже несмотря на то что это зачастую приводило к перемещению беззащитных местных племен. В сочетании с обучением американцами филиппинских военных и борьбой с повстанцами этих крайне ограниченных сельскохозяйственных реформ оказалось достаточно для того, чтобы обуздать бунтовщиков из «Хук». В 1963 г. состоялось дальнейшее «продвижение» реформ, начатых в 1950-х: лимит площади, начиная с которой избыток земли подлежал экспроприации, был снижен с 300 до 75 га. Однако принудительное отчуждение земли происходило лишь тогда, когда конкретная местность объявлялась «территорией земельной реформы»{76}.

Была выработана схема, посредством которой правительство предпринимало лишь самые малые шаги по реализации реформы, необходимые для того чтобы предотвратить открытую гражданскую войну. Перехода к более продуктивной в своей основе сельской экономике не произошло, и вышеназванной схемы

страна придерживается до сих пор. В 1969 г. опять вышли на поверхность остатки движения «Хук», вкупе с реформированной Коммунистической партией Филиппин создавшими Новую народную армию (New People's Army, NPA). В начале 1970-х NPA стала взаимодействовать с активистами Партии христианских социалистов, которые, отчаявшись в проведении реформ мирным путем, организовали в сельской местности базовые районы по примеру китайских революционеров. NPA заставила снизить арендную плату и проценты по ней, а в контролируемых ею районах временами и перераспределяла земли, подобно тому как это делали китайские коммунисты в 1930-х и 1940-х гг.

Именно во время первоначального подъема NPA президент Фердинанд Маркос объявил военное положение в сентябре 1972 г. Он постоянно оправдывал власть военных на том основании, что только авторитарное правительство способно провести земельную реформу. В речи, посвященной первой годовщине введения военного положения, когда Маркос заговорил о своем обещании создать в стране «Новое общество» (в 1930-х гг. Чан Кайши обещал китайцам нечто подобное со своим «Движением за новую жизнь»), он утверждал: «Проведение земельной реформы – это единственный способ, который приведет к успеху или краху "Нового общества" ‹…› Если земельная реформа провалится, "Новое общество" построено не будет». Однако, как и в случае с Чан Кайши в Китае, земельная реформа едва началась и никакого нового общества так и не возникло. Земельная реформа, проводившаяся Маркосом, свелась к посадкам риса и кукурузы, ограничилась высоким (в размере семи гектаров) лимитом на сохранение в собственности земельных владений и была нацелена главным образом на отъем земель у его политических противников{77}.

К тому моменту, как Маркос был низвержен в 1986 г., он не успел достичь даже четверти своих крайне ограниченных целей. Между тем филиппинские военные установили, что NPA насчитывала уже 25 000 членов и присутствовала в каждой восьмой деревне. В январе 1986 г., за месяц до бегства Маркоса из страны, правительство Филиппин в качестве жеста отчаяния начало раздавать в рамках земельной реформы тысячи «освободительных патентов» (титулов на земельные участки) фермерам, которые к тому времени даже не успели завершить процесс рассмотрения своих заявлений на приобретение земли. Подобно тому как США сформировали JCRR для поддержки земельной реформы в националистическом Китае зимой 1948/49 гг. или когда Вашингтон наконец поддержал земельную реформу в Южном Вьетнаме при правлении Нгуен Ван Тхиеу в 1969 г., это произошло слишком, слишком поздно. По подсчетам, совокупные достижения земельной реформы на Филиппинах в период между 1900 и 1986 гг. свелись к перераспределению 315 000 га, что составляло около 4 % посевных площадей{78}.

Революция, которой не было

Если Ферди обманул надежды земельных реформаторов, то его преемница Кори Акино, приведенная к власти «народными массами», преуспела ничуть не больше. Справедливости ради надо сказать, что она была всего лишь женой политического лидера Ниноя Акино, застреленного в 1983 г. агентами Маркоса в аэропорту Манилы, которая больше привыкла к светским беседам с

друзьями своего мужа, чем к сумасшедшему дому филиппинской политики. Она стала номинальным лидером протестного движения против Маркоса, но не обзавелась собственной политической партией. Кори происходила из семьи землевладельцев Кохуангко, в число главных активов которой входило поместье площадью 6400 га в провинции Тарлак в центре острова Лусон. Ее брат Хосе Кохуангко-младший был одним из лидеров антиреформенного блока землевладельцев в национальном конгрессе. Кори Акино по-настоящему столкнулась с проблемами земельной реформы только тогда, когда многолюдная демонстрация фермеров в Маниле в январе 1987 г. закончилась тем, что полиция застрелила 13 человек и ранила 90. Это событие обрело известность как «мендиольская резня» – по названию моста, у которого произошел расстрел. Реакция Кори на эти события выразилась в обращенной к конгрессу просьбе разработать в деталях закон о новой земельной реформе, а не в том, чтобы самой возглавить данный процесс.

Следствием ее инициативы стал многословный, чрезмерно сложный, недостаточно радикальный закон со множеством лазеек и до абсурда длительным графиком реализации. Спустя четверть века после принятия и двух переносов сроков реализации этот закон о всеобъемлющей аграрной реформе (Comprehensive Agrarian Reform Law, CARL) от 1988 г. все еще находится в процессе осуществления. Вместе с тем эффекта от смены правительства, обещания радикальной реформы и периодически предпринимаемых антиповстанческих акций оказалось достаточно для подрыва деятельности NPA. Движение, лишившись как активной, так и пассивной поддержки, претерпело внутренний раскол.

В ходе дебатов о законопроекте земельной реформы Кори Акино произнесла фразу, ставшую одной из самых знаменитых в политическом споре на Филиппинах: «Я не стану требовать от вас больших жертв, – сказала она, обращаясь к сельским жителям, – чем те, на которые я готова пойти сама»{79}. Когда ее семейство обратилось с просьбой и получило согласие не подвергать раздроблению свое огромное поместье, как того требовал новый закон о земельной реформе, стало ясно, что радикальные перемены по воле народа не произойдут. Асьенда «Луисита», латифундия семейства Акино-Кохуангко, воспользовалась статьей закона о всеобъемлющей земельной реформе под названием «Право на выбор распределения акций» (Stock Distribution Option, SDO), позволившей семье раздать арендаторам обыкновенные акции без фиксированных дивидендов во вновь созданном фермерском бизнесе взамен семейных земельных участков.

SDO, подобно другим лазейкам в CARL, таким как статьи «О добровольной передаче земли» (Voluntary Land Transfer) и «О добровольном предложении о продаже земли» (Voluntary Offer of Sale), нарушила один из главных принципов успешных земельных реформ, проведенных в Северо-Восточной Азии, – не позволять землевладельцам вести переговоры с арендаторами напрямую. Если же это позволялось, то землевладельцы практически неизменно умудрялись выторговывать соглашения, невыгодные для арендаторов. В случае SDO, к примеру, землевладелец мог завысить стоимость неземельных ресурсов и расходов на управление бизнесом, а стоимость земли, наоборот, занизить, что обрекало держателей его акций на работу за очень низкое вознаграждение. Со времени превращения в «акционерный бизнес» «Луиситу» сотрясали забастовки и беспорядки; фермеры утверждают, что их ежегодные «дивиденды» не превышают 2000 филиппинских песо (около $ 43).

Для тех, кто знает историю «Луиситы», это еще одна глава, ставшая фатально символичной в более широком контексте истории Филиппин. Первоначально семейство Кохуангко еще в XIX – начале XX вв. создало своего рода аграрные холдинги в Тарлаке на средства от земельного ростовщичества. Затем, в 1957-м, семейство приобрело асьенду «Луисита» при помощи государственного займа, предоставленного на условии, что в дальнейшем земля будет перепродана арендаторам «в разумные сроки и на разумных условиях»{80}. Предполагалось, что у Кохуангко останется в поместье только большой сахарный завод, однако обязательство о продаже земли никогда не соблюдалось и Кохуангко никогда не привлекались к ответственности. То, что подобные люди могут становиться президентами (Нойной, сын Кори, является действующим президентом, в то время как эта книга уходит в печать), означает для Филиппин исчезновение возможностей для развития.

Официально признанный успех

Правительство Филиппин заявляет, что при реализации закона о всеобъемлющей земельной реформе большинство целей, которые преследовало его введение, уже достигнуты. Согласно официальным данным, к концу 2006 г. земельной реформе подверглись 6,8 млн га из числа намеченных 8,2 млн га сельхозугодий, что позволило улучшить жизнь 4,1 млн сельских домохозяйств{81}. Похоже на свершения в Северо-Восточной Азии. Но это не так.

Начать с того, что статистика на Филиппинах учитывает все виды выпущенных новых правоустанавливающих документов на земельные участки, а не практические и фактические изменения права собственности. Между тем треть всех документов являются коллективными, а значит, почти по определению – некомплектными, и нередко охватывают сотни или тысячи предполагаемых бенефициаров. Значительная часть земель, которые считаются перераспределенными, на самом деле уже опять отданы в аренду, а то и нелегально проданы – прежним хозяевам или другим лицам. Более того, только треть из 8,2 млн га, намеченных к земельной реформе, представляют собой частные земли: все остальное – это земли государственного лесного фонда, где лишь частично ведется сельскохозяйственная деятельность, реализуются проекты переселения фермеров или прочие, не связанные с частным сектором. Первоначально же CARL нацеливался на 10,3 млн га, включая намного больше частных земель, но пара миллионов гектаров частных поместий выпала из планов без каких-либо объяснений{82}.

Коммерческие фермы, подобные «Луисите», были едва затронуты реформой. Ей не предшествовала достоверная кадастровая съемка, что обусловило бесконечную путаницу как с постановкой задач, так и с результатами. Контроль над проведением реформы осуществляли не комитеты арендаторов, а правительственные бюрократы, не располагавшие достаточным финансированием и нередко бравшие взятки. Большая часть частных земель «перераспределялась» в ходе прямых переговоров между землевладельцами и арендаторами на основании статей закона «О добровольной передаче земли» и «О добровольном предложении о продаже земли» и других им подобных, иногда

на условиях, столь несправедливых к фермерам, что в процессе реформы материальные блага переходили и от бедных к богатым{83}.

Самые надежные показатели, которые имеются на Филиппинах и позволяют оценить реальные масштабы земельной реформы, касаются принудительного отчуждения земель и отражают специфику перераспределения участков в Северо-Восточной Азии. Итак, к 2006 г. принудительному отчуждению в соответствии с CARL подверглось чуть менее 300 000 га – 5 % от той площади, которую правительство Филиппин объявило подвергшейся реформе, и 2,5 % от всех обрабатываемых земель в государстве.

Эти результаты выглядят еще хуже, если принять во внимание, что, согласно CARL, минимальная площадь земель, не подлежащих отчуждению, была очень завышена – пять гектаров плюс еще по три дополнительных гектара на каждого ребенка землевладельца возрастом более 15 лет. У некоторых землевладельцев детей оказалось примечательно много. Сегодня, по оценкам, 8,5 млн из 11,2 млн сельскохозяйственных работников Филиппин лишены земли{84}. Большинство людей в сельской местности живут в бедности. Урожаи поразительно низкие и не растут. И все это происходит в стране, где пригодные для обработки земли составляют треть от общей территории – намного больше, чем в Японии, Южной Корее или на Тайване, а климат и качество почвы благоприятствуют высокой урожайности. На Филиппинах способность человека завершить провалом благоприятные возможности проявила себя со всей очевидностью.

Мир господ…

Поездка на юг от Баколода, в самое сердце аграрной области острова Негрос, быстро выявляет реалии сельскохозяйственной жизни Филиппин{85}. Несмотря на официальные данные, превозносящие масштабы перераспределения земель в пользу домохозяйств, проходит немного времени, и перед нами километр за километром начинают сменять одна другую коммерческие плантации манго, ореха пили (который используется в самых разных продуктах, от шоколада до мороженого), рамбутана (родственник китайского личи), бананов, хлебного дерева и дуриана. Время от времени в поле зрения появляются группы сельскохозяйственных рабочих. Если на Филиппинах и произошла земельная реформа, то среднестатистический землевладелец-плантатор ее не заметил. В этой части острова мы вступаем в мир крупнейшего на острове землевладельца, которого его работники зовут «Босс Дандинг».

Эдуардо «Дандинг» Кохуангко – отстранившийся от Кори Акино ее двоюродный брат и один из богатейших филиппинских дельцов. Он воплощает в себе самую мощную политическую и аграрную силу на Западном Негросе. За последние годы Дандинг отказался от выращивания сахарного тростника на многих своих землях и отдал плантации под многолетние культуры. Несмотря на якобы продолжающееся перераспределение земель, он не прекращает создавать поместье, которое сейчас занимает по меньшей мере 6000 га и простирается между шестью городками{86}. Возле одного из них, Понтеведры, Дандинг живет в уединенном особняке, известном среди местных жителей как «Белый дом». Его увлечения соответствуют стандартам миллиардера-плейбоя:

винтажные шикарные автомобили, большие мотоциклы, скаковые лошади, частные самолеты плюс два специфических филиппинских хобби: оружие и петушиные бои. Сотни его бойцовых петухов важно вышагивают в индивидуальных клетках, расположенных на обширных ухоженных газонах. Каждый из них стоит 5000 филиппинских песо ($ 108) – такая же сумма месячного дохода соответствует на Филиппинах черте бедности. Поднявшись на холм в расположенном неподалеку природном парке имени Рафаэля Саласа, можно увидеть здешние владения Босса Дандинга во всей их красе – темно-зеленые фруктовые сады, светло-зеленые плантации сахарного тростника. Эта возвышенность служила в свое время партизанской базой Новой народной армии. Сегодня же, когда вооруженная борьба вступила в очередной период затишья, головорезы из отколовшейся от NPA группировки нанялись охранять земли Дандинга. Они обходятся гораздо дешевле, чем содержание регулярной армии. В самый разгар повстанческого движения в середине 1980-х гг. на окладе у Дандинга было 1600 бойцов{87}.

Трудно поверить, что Дандинг находится на свободе в своей стране, не говоря уже о том, что он продолжает приобретать новые и новые земли на Западном Негросе и в других частях архипелага. Ведь он был самым близким другом Фердинанда Маркоса и сопровождал Ферди и его жену Имельду, когда в феврале 1986 г. их эвакуировали американские военные. Пользуясь протекцией Маркоса, Дандинг управлял Банком развития Филиппин (ссужая деньгами свои собственные фирмы), монопольно торговал кокосами (обложив налогами ведущую в 1970-х гг. экспортную отрасль для финансирования своей личной бизнес-империи, включая приобретение контрольного пакета акций крупнейшей компании страны – San Miguel Corp.) и основал банк под названием «Объединенный банк владельцев кокосовых плантаций» (United Coconut Planters Bank), чем привлек в свое распоряжение еще больше денежных средств{88}.

Несмотря на все это, после нескольких лет изгнания Дандинг смог вернуться на Филиппины в ноябре 1991 г. Другие подельники Маркоса, которые тоже сбежали из страны, а потом вернулись, вынуждены были заключить сделку с правительством Кори Акино об отказе от части своих активов, но Дандинг не отдал ничего. По возвращении он осел на Западном Негросе, откуда родом его жена и где он сегодня управляет своей политической партией и большей частью местных мэров и конгрессменов{89}.

Его реакцией на принятие закона о всеобъемлющей земельной реформе стало использование той же статьи «Право на выбор распределения акций», к которой прибегло и семейство Кори, чтобы отвести от асьенды «Луисита» применение к ней закона. Дандинг предложил «корпоративную земельную реформу» – совместное с арендаторами предприятие, с тем чтобы земля только формально перешла к ним, а он сохранил бы за собой управленческий контроль. Причем согласие арендаторов на сохранение за Дандингом контроля являлось предварительным условием для «передачи» земли{90}.

Переговоры об организации совместного предприятия шли непосредственно между землевладельцем и фермерами, без государственного надзора. По условиям договора работники получают обычную ставку заработной платы за свой поденный труд плюс 35-процентную долю от прибыли после вычета всех затрат Дандинга. Нечего и говорить о том, что контроль извне за состоянием бухгалтерских книг отсутствует. Когда Дандингу нужно переговорить со своими «партнерами» – арендаторами на Негросе, он

собирает их на огромной арене для петушиных боев под названием Gallera Balbina, построенной им близ «Белого дома». Центральное правительство никогда не ставило под сомнение спорную легитимность «корпоративной земельной реформы» Босса Дандинга. Напротив, бывший президент страны Жозеф Эстрада публично восхвалял Дандинга и, очевидно, без тени иронии назвал его «крестным отцом аграрной реформы».

…и мир рабов

Мы подъезжаем к границам поместья еще одного «дружка» генерала Маркоса, угнездившегося посреди земель Дандинга. Роберто Бенедикто, ныне покойный, был почти, хотя и не в такой степени, столь же близок к бывшему диктатору, как и сам Дандинг. Бенедикто владел монополией на торговлю сахаром аналогично монополии Дандинга на торговлю кокосами. Еще его помнят на Негросе по финансированию местных вооруженных отрядов, убивавших противников режима Маркоса{91}. Поместье площадью 564 га называется асьенда «Эсперанса».

После возвращения на родину Дандинг предложил выкупить «Эсперансу». Однако группа работников поместья ходатайствовала о проведении реформы в соответствии с CARL. Развернувшаяся за этим история наглядно демонстрирует перебои в механизме реформы.

Семейство Бенедикто отреагировало на применение CARL созданием «союза» из числа своих более лояльных к нему работников, которые объявили себя противниками перераспределения земли. Обе группы приобрели лоббистов, и ситуация сделалась достоянием общенациональных СМИ. После долгой кампании центральное правительство решило прибегнуть к сравнительно редко используемому средству – принудительной земельной реформе – и выпустило для фермеров асьенды сертификаты решений о передаче земли в собственность (Certificates of Land Ownership Awards, CLOAs). Министр аграрной реформы лично явился на Негрос, чтобы провести «водворение» вольноотпущенных тружеников на их участки. Однако его не пустили в поместье вооруженные охранники и члены «союза», организованного Бенедикто. Тогда владельцы сертификатов попытались занять выделенные им земли силой, но охранники убили одного арендатора и ранили еще двоих{92}.

В конце концов доступ к земле открыли силой: после стрельбы этого уже нельзя было избежать. Однако, как и в большинстве случаев с проведением земельной реформы на Филиппинах, история с «Эсперансой» для большинства фермеров окончилась плохо. Причиной тому стало полное отсутствие правительственной поддержки тем, кому выделили участки. Новые титульные владельцы были слишком бедны, чтобы вести хозяйство самостоятельно, и в большинстве своем немедленно сдали свои наделы в аренду семейству Бенедикто всего лишь за 12 000 филиппинских песо ($ 240) в год, а сами опять превратились в наемных работников.

Некоторые, наиболее стойкие, пытались преуспеть в качестве независимых фермеров, для чего занимали оборотный капитал у неофициальных кредиторов под 50 – 120 % в год. Например, управляющий имением Бенедикто дает займы под 10 % в месяц. Поскольку семейство Бенедикто контролировало местный

сахарный завод, будучи монопольным скупщиком сахарного тростника, окончательные расчеты почти никогда не приводили к положительному балансу. Фермеры обнаружили, что им приходится каждый год закладывать еще не собранный урожай в начале посевного периода и отказываться от новых посадок по крайней мере в течение трех лет, чтобы избежать еще более обременительных займов, а это, в свою очередь, приводило к снижению урожаев и росту долгов иным путем. Когда долговая ситуация выходила из-под контроля, кредитор завладевал землей и распоряжался ею вплоть до выплат всех долгов и процентов по ним, если так суждено было сбыться. В общем, процесс следовал в точности тем же путем, что и неудавшаяся земельная реформа в Японии 1920 – 30-х гг.

Благоденствуют только ростовщики: фермеры увязают в бедности, а урожаи тростника на полях семейства Бенедикто составляют мизерные 52 т/га, что более чем наполовину ниже, чем урожаи, достигнутые после земельной реформы на Тайване и в Китае после 1978 г. Как и повсюду на Филиппинах, бенефициары земельной реформы нуждаются в кредитах, маркетинге и сельскохозяйственных знаниях больше, чем нуждались в этом их коллеги в Северо-Восточной Азии. Они почти повсеместно остаются наемными работниками, привыкшими трудиться по указке, и не похожи на более самостоятельных арендаторов, которые получили право выкупать землю в Японии, Южной Корее и на Тайване или занимать ее после уплаты аренды в Китае. Если кредиты и техническая поддержка были доступны в каждой деревне Северо-Восточной Азии, то филиппинцам не досталось почти ничего. 97 % опрошенных бенефициаров земельной реформы на Негросе заявили о полном отсутствии поддержки{93}. Так что вряд ли стоит удивляться тому, что типичной для Негроса стала «пореформенная» семья, немедленно сдавшая внаем свою землю ее прежнему хозяину и теперь собирающаяся вокруг нового телевизора с караоке, купленного на аванс за аренду. В отсутствие реальных шансов на преуспевание семейного фермерства люди вкладывают свой капитал в телевизор с караоке и поют в своих лачугах.

Заклеивать пластырем провалы государства

Земельная реформа на Филиппинах срабатывала только в тех случаях, когда неправительственные организации (non-government organisations, NGO) проникали в брешь, оставленную государством, и обеспечивали семейные фермерские хозяйства займами, знаниями, маркетинговой поддержкой и помощью в переработке урожая – всем, что необходимо для процветания. Во всех остальных ситуациях семейства, подобные Бенедикто, которые подавляли сельскохозяйственных рабочих словно феодальных крепостных, продолжали делать это даже в том случае, когда формально отказывались от права собственности на землю.

В «Эсперансе» живет небольшая группа в составе 21 фермерской семьи, которая получила поддержку от NGO. Само собой разумеется, что эти фермеры более политизированы, лучше образованы и умеют выражать свои мысли точнее, чем остальные 250 фермерских семей, не имеющих поддержки от NGO. Лито, руководитель группы, встретил нас у границы асьенды, чтобы провести мимо вооруженной охраны Бенедикто к земельному анклаву площадью 20 га. По дороге мы увидели деревянный крест, водруженный на том месте, где от руки

охранников погиб фермер, пытавшийся силой отстоять свое право на земельный надел согласно сертификату.

Усевшись под деревом напротив домика для собраний, Лито объясняет, что благодаря периодически предоставляемым льготным кредитам в размере 1,2 млн филиппинских песо ($ 24 000), выдаваемым под 20 % годовых, его группе удалось обособиться от остальных независимых фермеров, 95 % которых, по его словам, завязли в неоплатных долгах ростовщикам.

Alter Trade, кредитная NGO, также предоставила фермерам экспертную поддержку, чтобы они перешли к органическому земледелию в производстве сахара и выращиванию новых культур. Теперь фермеры сами обеспечивают себя большинством пищевых продуктов, так что им больше не будет угрожать голод, если с урожаем тростника возникнут осложнения. Что до сахара, то он продается NGO с помощью европейского движения «За честную торговлю» (Fair Trade) или через аналогичные инициативные группы в Северо-Восточной Азии. По иронии судьбы больше всего покупают первосортный коричневый сахар мусковадо, продаваемый этими филиппинскими фермерами, буржуазные потребители в Японии и Южной Корее, разбогатевшие вследствие правильно проведенной земельной реформы.

Со времени заключения договора с Alter Trade в 2004 г. группа Лито выплатила все проценты по кредиту и заработала достаточно прибыли, чтобы купить 20-летний трактор, грузовик и десяток повозок, в которые запрягают буйволов. Группа получает урожаи на 25 % выше, чем в латифундии Бенедикто, и копит средства на ирригационное оборудование, способное поднять урожайность – из-за более благоприятных агротехнических условий на Филиппинах – выше уровня производства в Китае и на Тайване.

Неподалеку на другой асьенде под названием «Изабель» еще одна группа при поддержке Alter Trade добивается еще больших успехов. 80 обладателей сертификатов о владении землей обеспечивают жизнедеятельность 500 человек и обрабатывают посевы сахарного тростника и других продовольственных культур на площади 80 га. Руководители группы с гордостью демонстрируют большой новый фирменный трактор, который обошелся им в 1,5 млн филиппинских песо ($ 30 000). Кроме того, они приобрели еще один трактор поменьше и грузовик – за счет реинвестированной прибыли. По местным меркам это богатые люди: 80 % подростков из их семей посещают среднюю школу, а некоторые учатся в колледже.

Тем не менее эти две группы совершенно нетипичны для Филиппин, главным образом потому, что они политически организованы. Некоторые их члены выполняли функции комиссаров или медиков в NPA, а потому были способны сплотить такое коллективное хозяйство, которое не возникает само собой в обществе нищих и запуганных сельскохозяйственных рабочих. Эти фермеры боролись за свои права и получили то, что не смогло дать им государство. Они выступали за принудительное отчуждение земли и добились этого. Требуя для себя больше земли, они привлекли своих землевладельцев к суду за незаконное внесение в реестр семерых наследников, в то время как в семействе было всего двое детей. В дополнение к оборотному инвестиционному капиталу, занятому у Alter Trade, они обеспечили себе еще один заем на покупку нового трактора со стороны голландской церковной благотворительной организации. Они электрифицировали дома своих членов за счет гранта, предоставленного симпатизирующим их группе немецким

супермаркетом. А зимой 2009/10 гг. построили 20-комнатный пансион для богатых японских и южнокорейских покупателей, прилетающих в Баколод, чтобы познакомиться с людьми, производящими для них органический коричневый сахар. Короче говоря, эти фермеры знают, как работают NGO.

Фермеры в асьендах «Эсперанса» и «Изабель» дают поводы как для оптимизма – вот чего некоторые фермеры могут добиться вопреки всему, так и для пессимизма – поскольку коллективная изобретательность и величина вклада NGO тем ярче высвечивают полную недееспособность филиппинского государства. На деле же большинство сельскохозяйственных рабочих никогда не смогут организоваться так же эффективно, как две эти группы, а NGO на Негросе способны поддерживать только несколько сотен фермеров, в то время как по утверждениям правительства 120 000 местных жителей стали «бенефициарами» земельной реформы. Поэтому NGO вполне разумно нацеливаются на фермеров, которые, по их мнению, более других способны преуспеть, предоставляя слабейшим самим добывать себе пропитание.

Это напоминает попытку заклеивать пластырем открытую рану – в данном случае сельское хозяйство Филиппин. Благотворительность способна сгладить остроту, но никогда не сможет компенсировать провалы государства в сфере экономического развития.

В Северо-Восточной Азии внушительный рост сельхозпроизводства стал следствием того, что государство само себя сначала эффективно мобилизовало для быстрого и справедливого перераспределения земли, а затем обеспечило кредиты, повышение квалификации и содействие сбыту, необходимые для облегчения деятельности и стимулирования домохозяйств к максимальной продуктивности. На Филиппинах никогда подобных целенаправленных усилий не предпринималось. Вместо того эта экономически слабейшая во всей Восточной Азии страна породила в пропорциональном отношении больше всего NGO в регионе – по оценкам, их от 60 000 до 100 000. Как правило, они очень невелики и вынуждены собирать средства по крохам в отчаянной попытке сгладить беспомощность государства.

Неэффективное по всем разумным меркам

Вернувшись на главную дорогу, мы направляемся на юго-восток в сторону городка Ла-Кастеллана и по пути пересекаем поместья еще нескольких элитарных филиппинских семейств. Мощные ирригационные насосы, орошающие посевы сахарного тростника, выделяют земли семейства Арройо, к которому принадлежит недавно покинувшая президентский пост Глория Макапагал-Арройо, у семейства несколько поместий на Негросе. Владеет землей муж Глории – Майк Арройо, а ее сводный брат Игнасио Арройо (Игги) – член национального конгресса от пятого округа Негроса, куда мы сейчас направляемся. В 2001 г. Глория пообещала, что земли Арройо подвергнутся аграрной реформе, но этого так и не произошло.

Путешествие по сельским районам Западного Негроса ведет вас мимо поместий, названия которых читаются как перечень семейств из справочника «Кто есть кто», помогавших правительству поставить страну на колени в эпоху, последовавшую за объявлением независимости Филиппин: Кохуангко,

Бенедикто, Арройо, Куэнка, Лопес… Оперативная группа «Мапалад», крупнейшая организация из числа тех, что способствуют проведению земельной реформы на Филиппинах, в 2005 г. подсчитала, что более чем за 15 лет, прошедших со времени принятия CARL, 78 % посевов сахарного тростника на Западном Негросе до сих пор контролируется всего лишь 17 семействами{94}.

Сельское хозяйство Филиппин остается до смешного неэффективным. Вопреки утверждениям землевладельцев Негроса о том, что выращивание сахарного тростника может быть конкурентоспособным только на плантациях немалого размера, урожаи здесь всегда оставались более низкими, чем на семейных фермах Южного Тайваня и Китая: в среднем соответственно около 56 т и 85–90 т на га. Перераспределение земли в рамках закона о всеобъемлющей земельной реформе не привело к увеличению урожайности на Негросе потому, что государство не оказало никакой поддержки фермерским домохозяйствам, хотя и утверждало обратное, а также потому, что землевладельцы подорвали процесс реформы.

В исследовании, проведенном в провинции в 2007 г., отмечались «удручающе низкие доходы бенефициаров аграрной реформы и минимальное возрастание сельскохозяйственной продуктивности». Семь из десяти бенефициаров на Негросе утверждали, что им живется сейчас ничуть не лучше, чем до реформы{95}. Даже поддерживаемые Alter Trade группы на асьендах «Эсперанса» и «Изабель», чьи урожаи, хотя и составляют около 70 т на гектар, что на четверть выше, чем средние урожаи на Негросе, значительно уступают урожаям на Тайване и в Китае. Этим группам по-прежнему приходится копить средства на создание оросительной системы, которая в Северо-Восточной Азии стала бы типичной частью предоставляемых государством услуг по созданию инфраструктуры. Когда в сельской местности Негроса то и дело переправляешься через реки, кажется абсурдным тот факт, что большинство посевов сахарного тростника остаются неорошаемыми. Путешественнику как будто специально напоминают: бедность в сельских районах Восточной Азии достигает самого высокого уровня там, где самый высокий уровень природного изобилия.

Ошеломляющая нищета филиппинских крестьян не связана с дешевизной производимой ими сельскохозяйственной продукции. Конечная стоимость производства сахара на Негросе, включая затраты на очистку, составляет здесь 15 центов США за один фунт, в то время как средние оптовые цены на тростниковый сахар в мире колеблются в последние годы на уровне 12–15 центов, исключая резкое повышение цен летом 2009 г. Все 12 сахарных заводов, действующих на Негросе (их называют здесь «централами»), отличаются самым отсталым оборудованием во всей мировой сахарной промышленности: даже полвека назад объемы обессахаривания были в стране выше, чем сейчас. В свете того что в 2010 г. Филиппины ввели беспошлинный импорт сахара, перспективы местных производителей не выглядят обнадеживающими. Землевладельцы объединили усилия в поддержке сахарной промышленности на приемлемом уровне только потому, что у них есть доступ к официальной банковской системе и ко все еще существующей американской квоте на закупку сахара, которая гарантирует им как минимум 18 центов США за фунт. Как отмечает историк сахарной отрасли Филиппин Майкл Биллиг, плантатор, владеющий 60 га земли, по-прежнему может позволить себе иметь десяток слуг в своем доме в Баколоде и содержать квартиру в Маниле{96}.

Неэффективность сахарного производства на архипелаге характерна и для других культур. Средние урожаи риса и кукурузы – двух важнейших зерновых культур составляет здесь соответственно 3,8 и 2,6 т на гектар. Для сравнения, на Тайване эти показатели равны 4,8 и 3,8 т. Исследование совокупной условно чистой стоимости продукции сельского хозяйства в различных странах Азии в 1980-х гг. с подсчетом показателей производства риса и кукурузы, а также животноводства принесло следующие результаты в пересчете на один гектар: $ 665 на Филиппинах, $ 2500 в Китае, $ 5000 на Тайване, $ 7000 в Южной Корее и $ 10 000 в Японии. В тот момент показатели для государств Северо-Восточной Азии включали в себя значительные по объему субсидии, которые выплачивались с целью поддержания цен на сельхозпродукцию в обществах, уже достигших процветания. Но одна только огромная разница между Филиппинами и Китаем, вернувшимся к высокопроизводительному семейному фермерству в конце 1970-х гг., все объясняет{97}.

Вольф Ладежинский посещал Филиппины несколько раз и был свидетелем еще первых попыток провести там земельную реформу в сельской местности. Как всегда, его наблюдения отличались точностью. После поездки в декабре 1962 г. он писал: «Я не смог удержаться от того, чтобы сказать мистеру Пересу [тогдашнему министру финансов], что, пока я его слушал, наделенные истинным природным изобилием Филиппины напомнили мне зоны экономического бедствия в Индии». Ладежинский подметил те же самые сетования «в роскошных домах богачей Манилы», которые можно слышать и в наши дни, на то, что филиппинские крестьяне по природе своей «ленивы» и спасать их бесполезно. Он посетил также Международный научно-исследовательский институт рисоводства (International Rice Research Institute) в «городе природы и науки» – Лос-Баносе, провинция Лагуна. Именно этот институт начал «зеленую революцию» в Азии. Ладежинский пишет, что высокопроизводительные сорта риса, созданные в Лос-Баносе, изменили к лучшему жизнь миллионов людей в Северо-Восточной Азии, но принесли мало пользы на Филиппинах, где отсутствовали механизмы внедрения ирригации, удобрений, кредитов и маркетинговой поддержки. Что же касается истинной сути филиппинского фермера, то Ладежинский пришел к следующему выводу: «В тех условиях, которые преобладают на Филиппинах, арендатор повел бы себя иррационально с точки зрения экономики, если бы стал применять методы, ведущие к повышению урожайности, отчетливо при этом понимая, что львиная доля прибыли все равно перейдет к землевладельцу, заемщику или торговцу». Спустя полвека этот вывод остается верным{98}.

Пустые обещания Сукарно

Филиппины, пожалуй, являют самый разительный пример стойкого расстройства земельной политики в Юго-Восточной Азии. Тем не менее если мы двинемся дальше по часовой стрелке вокруг региона, то встретимся в другом месте с похожим подходом к развитию сельского хозяйства, хотя и не в столь ярком воплощении.

Когда в 1945 г. Индонезия объявила независимость, ее президент Сукарно пообещал провести нарастающими темпами радикальную реформу сельского хозяйства в течение 1950-х. В 1957 г. плантации, принадлежавшие иностранцам (преимущественно голландцам), были национализированы. В 1960 г. объявлена общая программа земельной реформы. Однако, хотя Сукарно, находившийся под влиянием марксистов, обещал революцию, собственная безграмотность в аграрных проблемах и защитные маневры землевладельческой элиты сделали его политику неэффективной. Индонезийский закон о земельной реформе и подзаконные акты копировали филиппинскую модель.

К 1960 г. главный остров государства Ява был уже одной из самых густонаселенных территорий в Азии. Средний размер участков тех, кому вообще посчастливилось получить на этом острове землю, не достигал и половины гектара, а 60 % сельского населения оставалось безземельным{99}. Несмотря на это, минимальная площадь участков, не подлежащих отчуждению у землевладельцев, в Индонезии была установлена на уровне пяти га, но вполне могла достигать и 20 га за счет лазеек в законе. Не затронутым реформой остался широко распространенный класс зажиточных крестьян кулацкого типа, известных как сикеп. Крупным землевладельцам, постоянно проживавшим вне своих поместий, было дано шесть месяцев на то, чтобы либо объявить о постоянном пребывании на собственной земле, либо продать ее местному жителю и тем самым ограничить экспроприацию или вовсе ее избежать{100}. Реализация земельной реформы сопровождалась множеством упреждающих переходов прав собственности, так что в результате крайне мало участков реально сменило владельцев. Существовали и комитеты по сельскохозяйственной реформе, однако управлялись они землевладельцами, которые, само собой, стремились не допустить перераспределения земель.

Вольф Ладежинский трижды посетил Индонезию в начале 1960-х гг., посвятив несколько месяцев полевым наблюдениям. Описывая программу земельной реформы как слишком усложненную, неэффективную и крайне замедленную, он подсчитал, что на Яве перераспределялось всего 2 % обрабатываемых земель, а на Бали, вероятно, около 4 %. В письме своему коллеге в правительстве США он сообщал, что «только чудо может помочь им добиться хоть чего-нибудь осмысленного при их законодательстве о земельной реформе – объемистом, бессвязном, противоречивом и в целом слишком политизированном и консервативном»{101}.

Чуда не произошло. Доказательством провала служат так и не выросшие урожаи. Несмотря на чрезвычайно плодородные вулканические почвы Явы, Ладежинский во время своего продолжительного визита на остров в 1963 г. отметил, что урожайность риса оставалась там на уровне одной трети от достигнутого в Японии. Хотя индонезийское правительство действительно проводило продолжительные кампании с целью повышения урожайности: поставляло удобрения и семена улучшенных сортов риса, финансировало развитие инфраструктуры, но в отсутствие земельной реформы эти меры лишь немного подняли продуктивность сельского хозяйства. У обремененных долгами арендаторов и сельскохозяйственных рабочих не было стимулов к увеличению производства в условиях, когда потенциальный прирост достался бы землевладельцам. Хуже того, землевладельцы и прочие местные элиты еще и разворовали значительную часть фондов развития.

После того как в 1967 г. президентом стал Сухарто, попытки поднять урожайность через расширение государственной поддержки стали более

целенаправленными, и поначалу их результаты оказались достойными внимания. Отчасти это объяснялось тем, что режим Сухарто ввел минимальные гарантированные закупочные цены на рис. Тем не менее уже к середине 1970-х урожайность упала из-за того, что фонды развития в очередной раз были расхищены. Не последнюю роль в этом сыграли государственные кооперативы, занимавшиеся маркетингом на уровне деревень: вместо того чтобы покупать у крестьян урожай по обусловленным минимальным ценам, они попросту прикарманивали выделенные на это деньги{102}.

Индонезия не сумела перестроить систему управления земельной собственностью и к тому же не смогла избежать типичного для Юго-Восточной Азии колониального подхода к продовольственной экономике, который ориентировался на низкие цены для покупателей, а не на высокие закупочные цены для мелких, но мотивированных производителей. Такая политика еще была объяснима с точки зрения колониальных правительств, искавших поддержки у плантаторов и владельцев рудников, стремившихся сократить расходы на заработную плату{103}. Но такая политика не создавала условий для развития сельских территорий в независимой стране. Однако лидеры, пришедшие к власти уже в постколониальный период, постоянно отдавали предпочтение городскому, а не сельскому населению, создав своего рода гибрид старой колониальной политики с городскими тенденциями новой национальной элиты. По мере роста населения низкая продуктивность сельского хозяйства вынудила Индонезию импортировать огромные партии риса и пшеницы, истощая тем самым валютные запасы, которые можно было бы использовать на более насущные нужды экономического развития. В середине 1980-х страна наконец достигла самообеспеченности рисом, однако полная самообеспеченность продовольствием осталась недостижимой.

Судьба национализированных плантаций в Индонезии тоже остается печальной. Государственные компании взяли под контроль большинство поместий, официально принадлежавших иностранцам, и управляли ими неэффективно. В 1960-х гг. сахарные плантации, занимавшие самые большие площади, испытали падение урожайности до уровня, вполовину меньше довоенного, что обернулось тяжелыми потерями для экономики{104}. И опять правительство провинилось в городском уклоне, оставив розничные цены на сахар такими же низкими, как и раньше, а плантации обложив высокими налогами. При Сухарто в 1975 г. был предложен радикальный переход к выращиванию сахарного тростника мелкими фермерами с целью повышения урожайности{105}. Однако мелких фермеров попросту заставили перейти к выращиванию тростника, при этом их коммерческие взаимоотношения с сахарными заводами не сопровождались льготными финансовыми условиями, приемлемые кредиты и техническая поддержка не предоставлялись, а производство сахара облагалось более высокими налогами, чем выращивание других культур. Предсказуемый результат свелся к тому, что фермеры, вынужденные выращивать тростник против собственной воли, так и не подняли урожаи.

Наконец, Индонезия переключилась на то, что Майкл Липтон назвал одной из «двух великих уверток»{106} эволюционной земельной политики, – программу переселения фермеров. (Вторая увертка, по словам Липтона, совершается тогда, когда правительство целиком сосредоточивается на арендных отношениях, полностью отказываясь от перераспределения земли.) Когда в 1970-х гг. численность населения на Яве подскочила до 80 млн, администрация Сухарто начала переправлять десятки тысяч семейств кораблями на новые сельскохозяйственные земли, выбирая для этого менее

населенные острова, особенно Суматру. Самый интенсивный период этой финансируемой миграции пришелся на 1979–1984 гг., когда государство оплатило переезд 1,5 млн переселенцев{107}. Программа переселения не затрагивала фундаментальных проблем земельной реформы и не предусматривала эффективного распространения сельскохозяйственных знаний, к тому же затраты государства на переезд оказались слишком высокими. Фактически она лишь на некоторое время снизила напряжение в наиболее бедных частях страны.

Как это ни парадоксально, но миллионы безземельных и ведущих натуральное хозяйство фермеров, оставшихся на Яве, зачастую спасает от голода огород, который они возделывают у своих жилищ. То же самое можно сказать и про население других экваториальных стран Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна. Экваториальный климат позволяет иметь ту или иную пищу в любое время года. Исследования на Яве показывают, что выход продукции с квадратного метра домашнего огорода несравненно выше, чем с рисовых полей или других плантаций, формально переданных в сельское хозяйство и обрабатываемых арендаторами или поденными рабочими. Выясняется, что высокие урожаи в сельском хозяйстве Северо-Восточной Азии достигаются и в местах, подобных Яве, но только в самом крошечном масштабе на микроучастках, возделываемых для личного потребления{108}.

Британский взгляд на сельскохозяйственную эффективность

В колониальную эпоху Индонезия была для голландцев самой прибыльной колонией. Но Малайзия для англичан была еще более прибыльной. Причина заключалась в том, что сельское хозяйство Малайзии было в большей степени структурировано в интересах плантаторов, в связи с чем прибыли, получаемой с каждого гектара в пользу небольшого количества сторонних инвесторов, отдавалось предпочтение перед урожайностью с того же гектара и продовольственной самообеспеченностью страны. К началу Первой мировой войны примерно 400 000 га в Малайзии были превращены в плантации, что составляло гораздо большую долю земельного фонда, чем в Индонезии{109}.

Земля в государстве теоретически принадлежала малайским султанам, но сдавалась в аренду по усмотрению британских «резидентов», постоянно проживавших в стране, или советников. Земли, лучшие по качеству, равно как и те, что примыкали к разветвленной сети дорог, построенных в то время, – важный фактор, облегчающий сбыт урожая, – перешли под плантации. Инвестиции правительства в инфраструктуру помимо дорожной сети – от ирригации и электрификации до системы распространения сельскохозяйственных знаний – производились в интересах плантаций. Колониальные банки тоже имели дело лишь с плантациями. Эти предпочтения вылились в очень крупные субсидии плантационному сектору. Как выразился ведущий малайзийский историк сельского хозяйства Лим Тек Ги, «крестьянские производители считались неэффективными и отсталыми, а потому им отводилась второстепенная роль в развитии малайских княжеств»{110}. Мелким фермерам давали инвестиции исключительно ради того, чтобы стимулировать выращивание риса и тем самым снизить потребности страны в экспорте продуктов питания, обусловленные плантаторской экономикой.

Лживость утверждений об эффективности плантаций, однако, внезапно обнаружилась в Малайзии еще в 1920-х гг., когда британским чиновникам пришлось определять урожайность. В те времена Малайзия являлась крупнейшим в мире производителем натурального каучука. История началась с того, что мировые цены на каучук начали стремительно падать в 1920 г. из-за уменьшения спроса на него после Первой мировой войны. И вскоре владельцы предположительно эффективных плантаций, в большинстве своем европейцы, начали требовать введения контроля за выпуском продукции, чтобы поддержать цены на плаву. Вопреки призывам колониального правительства сосредоточиться на выращивании риса мелкие малайские фермеры активно занимались и выращиванием гевеи, так что на них приходилась треть ее производства. Поэтому они не присоединились к кампании по ограничению урожайности. Тогдашний министр по делам колоний Уинстон Черчилль создал комиссию по расследованию под председательством сэра Джеймса Стивенсона. Эта комиссия вынесла решение в пользу ограничения производства, и начиная с ноября 1922 г. «ограничительная схема Стивенсона» вступила в действие в Малайзии и на Шри-Ланке, другой основной британской колонии – производителе каучука.

Для плантаций система ограничивала производство на основе исторических данных. Для мелких же фермеров, которые в своем большинстве не могли представить формальной отчетности, вводились ограничения, основанные на произвольной оценке правительством ожидаемой урожайности. Она оценивалась в размере 145 кг с акра[3] в год, что было заметно ниже, чем для плантаций, где типичные урожаи составляли около 180 кг с акра{111}.

Обнародование деталей схемы Стивенсона едва не вызвало крестьянское восстание: по всей Малайзии прокатились яростные протесты. Ведь правительственные оценки «ожидаемой урожайности» мелких производителей не имели никакого отношения к реальности. Тогда спешно объявили о начале нового расследования. В результате него, к полной растерянности колониального правительства, выяснилось, что мелкие хозяйства собирали каучука существенно больше, чем плантаторы. Точнее говоря, среднестатистический мелкий фермер собирал гевеи на 50 % больше, чем на среднестатистической плантации, а в некоторых случаях и в несколько раз больше. Данные, представленные комиссии Стивенсона, показывали, что на подвергнутых изучению небольших фермах урожаи составляли от 270 до 540 кг на акр в год{112}.

Причины более высокой урожайности у мелких производителей сводились к обычной заботе хозяев о своем «огороде». Крестьяне сажали каучуковые деревья более плотно (часто по 200 штук на акр вместо типичных для плантаций 100 штук) и ежедневно их надрезали, поднимая свою продуктивность за счет дополнительных трудозатрат. Кроме того, крестьянские хозяйства оказались более устойчивыми, чем плантации, к удешевлению сырья во время глобальной депрессии, поскольку выращивали в междурядьях деревьев пищевые культуры и зачастую прибегали к дополнительным заработкам за пределами фермы. Поскольку они не несли непроизводительных расходов на владельцев плантаций, то хотели и могли принять снижение цен. Тем не менее их заставили пойти на ограничения урожайности, чтобы не допустить разорения плантаторов.

Комиссия Стивенсона рекомендовала повысить усредненную оценку размера урожая для мелких фермеров со 145 до 240 кг с акра, что все еще было заниженным показателем, но, по крайней мере, не хуже, чем у большинства эффективных плантаций. Однако ни колониальное, ни британское правительства не сумели провести это предложение в жизнь, и крестьянам определили средний размер урожая в 193 кг с акра, в котором разрешенное им производство составляло тогда лишь малую долю. Ограничения Стивенсона действовали до 1928 г. Следующее, уже международное соглашение по ограничению производства натурального каучука, подписанное в 1934 г., тоже игнорировало интересы мелких фермеров.

Заказанный британским правительством отчет, опубликованный после Второй мировой войны, оценивал потери, понесенные от обеих ограничительных схем в Малайзии мелкими фермерами, выращивающими каучук, в ? 40 млн, или в пересчете на сегодняшние цены ? 2,1 трлн, что равняется двухлетнему объему производства каучука во всей Малайзии. Автор отчета П. Т. Бауэр осудил направленность схем против мелких фермеров как «явное нарушение совершенно очевидных моральных обязательств»{113}. Причем фермеры не получили никакой компенсации.

Каучуковый рынок в колониальной Малайзии являл собой простой пример рынка, устроенного таким образом, что высокопродуктивные семейные фермерские хозяйства субсидировали низкопродуктивный большой бизнес. В рамках схемы Стивенсона колониальное правительство даже возложило на управляющих плантациями работу по оценке размеров участков мелких фермеров, что привело к увеличению жалоб на систематическую недооценку как размеров участков, так и их урожайности. Никакие выборочные свидетельства не могли убедить правительство в том, что мелкие хозяйства существенно более продуктивны, чем огромные плантации с их главными управляющими и листингами на Лондонской фондовой бирже. И все-таки, несмотря на всю помощь, оказанную правительством плантаторам до и во время экономической депрессии, превосходство мелких фермеров над плантаторами было несомненным.

Еще одно доказательство эффективности мелких хозяйств появилось в 1920-х и 1930-х гг. в тех областях Малайзии, где находились оловянные рудники. В то время как тысячи этнических китайских шахтеров были уволены в связи с экономической депрессией, многие из них, чтобы выжить, обратились к товарному огородничеству. Продукты питания продавались в Малайзии по хорошим ценам, поскольку в значительной мере импортировались, и правительство отметило, что семейные участки китайцев стали играть все большую роль в продовольственном обеспечении горожан. Поэтому введение ограничений на размеры урожая в горнодобывающих районах было приостановлено, чтобы стимулировать развитие подсобных хозяйств{114}. Но переосмысления основ сельскохозяйственной политики так и не произошло, в ней по-прежнему отдавалось предпочтение прибылям плантаторов, а не максимальному увеличению урожайности и экономическому развитию страны в целом.

Малайзийцы берут пример с англичан

Окончание Второй мировой войны и провозглашение независимости Малайзии в 1957 г. не привели к существенным переменам в земельной политике. В отличие от Филиппин и Индонезии, в Малайзии даже не пытались осуществить земельную реформу, хотя сам дух времени требовал проявить больше внимания к интересам крестьян. Законы, проведенные в 1955 и 1967 гг., предусматривали укрепление защиты арендаторов и запрет на денежные взносы от арендаторов, а по сути взятки за право вести хозяйство. Однако сами по себе законы были слабыми, а их проведение в жизнь возложили на руководство отдельных штатов (административных единиц, на которые поделена территория Малайзии), в основном управляемых землевладельческими элитами. Были введены и субсидии для приобретения самого необходимого в сельском хозяйстве, например удобрений, но и здесь при их распределении предпочтения отдавались крупным производителям за счет мелких. Был создан и правительственный фонд для помощи с пересадкой гевеи, однако отчисления, которые он требовал от своих благополучателей, зачастую насчитывались с превышением суммы, выделяемой с целью поддержки{115}. Как и в Индонезии, правительство прибегло к дорогостоящим программам переселения под управлением таких учреждений, как Федеральное агентство по землеустройству (Federal Land Development Agency, FELDA). Многие принадлежавшие европейцам плантации были в 1970-х гг. выкуплены государством за счет нефтедолларов, однако управлялись малайзийскими госкомпаниями не более, а порой и менее эффективно, чем прежними владельцами.

В постколониальную эпоху Малайзии концентрация земель в руках крупных владельцев возросла, и, как следствие, выросла доля арендаторов и безземельного населения, что, как всегда, приводило к обнищанию сельского населения, росту его задолженности и нередко сопровождалось падением урожаев{116}. Как отмечал в середине 1970-х гг. выведенный из себя эксперт, «введение несовершенного и не предусматривающего решительных мер закона только усугубило бедственное положение арендаторов и издольщиков с присущей ему незащищенностью и содействовало концентрации числа мелких хозяйств в лапах спекулянтов, инвесторов и ростовщиков»{117}.

Начиная с 1981 г. администрация премьер-министра Махатхира несколько облегчила жизнь производителям риса, гарантировав им минимальные закупочные цены. Однако наибольшее снижение уровня бедности в сельских районах страны с 1980-х гг. было достигнуто не благодаря повышению доходности малых фермерских хозяйств, а за счет того, что фермеры находили себе работу, связанную не с местным сельским хозяйством, а с обработкой сырья на экспорт. Следует подчеркнуть, что Малайзия не относится к числу государств, испытывающих нехватку земель сельскохозяйственного назначения. Большинство местных агрономов утверждают, что еще несколько сотен тысяч гектаров пригодны для обработки, однако в периоды рецессии, как в начале 1980-х гг., тысячи гектаров уже до того обрабатываемой земли оказались заброшенными. Вопреки избытку земли Малайзия предпочла выбрать для своего аграрного сектора далеко не оптимальную структуру. Это еще одно напоминание о том, что для преуспевания мелкие фермеры нуждаются не только в собственных полях, но и в инфраструктуре, способной распространять знания, предоставлять маркетинг и кредиты, что позволит семейным хозяйствам выдержать конкуренцию{118}.

Для тех, кто не понял главного: Таиланд притворяется

Рональд Херринг, специалист по экономике сельского хозяйства, как-то заметил, что самый распространенный довод в оправдание минимальных мер по перераспределению земли, как это было повсюду в Юго-Восточной Азии, сводится к тому, что надо быть реалистами и понимать, насколько трудно перейти к более действенным мерам. В ответ на это, продолжает Херринг, следовало бы возразить, что «политические реалисты, похоже, исходят из весьма странного предположения о том, что с точки зрения политического реализма следует оставить все как есть»{119}.

Юго-Восточной Азии поддержание статус-кво в сельском хозяйстве обошлось весьма дорого. На Филиппинах государство то и дело подвергалось атакам со стороны революционных и террористических группировок, базировавшихся в крестьянской среде. В Индонезии Сухарто подавил в 1960-х гг. коммунистическое движение, также исходившее из сельских районов, только ценой нескольких сотен тысяч жизней. В Малайзии англичане вели в сельской местности безжалостную войну с целью подавления коммунистических повстанцев в конце 1940-х – начале 1950-х гг. А в Таиланде провал земельной реформы поставил страну на грань гражданской войны в те дни, когда писалась эта книга.

В мае 2010 г. тайские военные убили во время уличных столкновений в Бангкоке десятки участников антиправительственных выступлений, так называемых «краснорубашечников», чьей базой служили доведенные до нищеты области на северо-востоке страны. Эта конфронтация возникла буквально через несколько лет после того, как было жестоко подавлено очередное восстание бедняков на юге Таиланда. В последнее десятилетие страна пережила самые тяжелые всплески насилия, связанные с крестьянскими бунтами, с тех пор, как в конце 1960-х и на протяжении 1970-х гг. вооруженные силы вели на севере и северо-востоке длительную кампанию против партизан из Коммунистической партии Таиланда. Как и в прошлом, корни нынешних кровопролитий уходят в циклически повторяющийся рост обнищания сельского населения, на этот раз вызванный последствиями азиатского финансового кризиса, сменившего период экономического бума.

Историю сельского хозяйства Таиланда – единственной страны в Юго-Восточной Азии, остававшейся формально независимой в колониальную эпоху, – можно для упрощения разделить на две географически обусловленные части. Первая из них касается центральной равнины и приморских областей, где преобладает возделывание риса. Подобно Малайзии, Филиппинам до 1950-х гг. и Яве в XIX в., Таиланд на протяжении большей части своей истории имел сельскохозяйственные земли в изобилии. Когда в XIX в. в других странах региона началось распространение колониальной горнодобывающей промышленности и товарного сельского хозяйства, стимулом для тайской экономики стал спрос на экспорт риса в колонии, где преобладало производство сырья в виде сахарного тростника и каучука. Тайскую равнину дренировали, с тем чтобы создать как можно больше рисовых полей. Центральное правительство построило магистральные дренажные каналы, но на этом его участие и закончилось. Земли вокруг Бангкока преимущественно сосредоточивались в крупных поместьях союзниками королевской семьи, а более отдаленные земли возделывались мелкими фермерами, которые сами и

расчищали их от леса. Урожаи были низкими, но изобилие земли относительно населения делало эту проблему несущественной. В течение еще долгого времени для фермеров более выгодным было разбрасывание семян на большой площади, чем аккуратное размещение рассады.

К началу 1930-х гг. Таиланд экспортировал 1,5 млн т риса ежегодно, хотя урожайность составляла всего около 1,2 т на гектар – в пять раз меньше показателей, достигнутых в Северо-Восточной Азии после проведения там земельной реформы{120}.

При дворе тайского короля (до 1932 г. страна оставалась абсолютной монархией) возник миф о счастливых законопослушных крестьянах, мирно выращивающих рис у себя в провинции. Когда в 1906–1907 гг. министр финансов Таиланда написал первый в истории страны официальный учебник по экономике и опрометчиво заявил о том, что мелким фермерам, находящимся в бедственном положении, необходимы кредиты и другие виды помощи, король Ваджиравуд пришел в негодование: «Я могу засвидетельствовать официально, – заявил он, – что не найдется такой страны, где было бы меньше бедных или нуждающихся в помощи людей, чем в Сиаме». Труд министра финансов, а вместе с ним и изучение экономики попали под запрет{121}.

В действительности же на пороге Второй мировой войны в стране уже наблюдался рост арендаторства, обезземеливания и задолженности среди крестьян. Но поскольку большинство земель за пределами окрестностей Бангкока невозможно было официально забрать кредиторам ввиду отсутствия формальной регистрации права на владение и поскольку крестьяне могли просто сбежать и найти себе новую землю, то тяготы сельского населения не доходили до опасной черты.

После Второй мировой войны, когда прирост численности населения в Таиланде достиг 3 % в год, а число арендаторов, безземельных крестьян и поденщиков продолжало расти, в сельской местности произошел резкий скачок неравенства по уровню доходов. Правительство увеличило затраты на развитие сельской инфраструктуры, однако генеральная линия его политики по-прежнему ощутимо склонялась к интересам городских жителей. Доказательством тому стало создание монопольного государственного закупщика риса на экспорт, или монопсонии (рынок одного покупателя), что опрокинуло цены на внутреннем рынке для фермеров, но зато создало для правительства торговую прибыль, которая в отдельные годы доходила до трети от всех доходов, получаемых государством. В то же время правительство назначило такую цену на импортные удобрения, что их стоимость, выраженная в килограммах рисового эквивалента, оказалась впятеро выше, чем для японских фермеров в те годы{122}.

Поборы с населения, выращивающего рис, постепенно снижались в течение 1960–70-х гг. по мере роста волнений в сельской местности. Но к тому времени доля арендаторов среди производителей риса уже дошла до 30–50 %. Независимые мелкие фермерские хозяйства, задушенные ростом населения и государственной политикой, уже не служили основой рисовой экономики. Установленные государством кредиты стали доступны с 1960-х гг., но они уходили крупным и средним хозяйствам, оформившим право на владение землей, а также агробизнесу. Закон о земельной реформе от 1975 г. фактически не привел к перераспределению сельскохозяйственных угодий{123}. Два самых известных историка экономики Таиланда – Пасук

Понгпайчит и Крис Бейкер приходят к следующему заключению: «Помимо прокладки магистральных дренажных каналов правительство не оказало никакой поддержки для развития рисовой экономики. Располагая лишь самыми примитивными технологиями и фактически не имея доступа к капиталу, освоенные территории превратились в местность с самым технически отсталым, низкоинтенсивным и низкопродуктивным рисовым режимом во всей Азии»{124}.

Мертвый груз

Это была первая часть истории про сельское хозяйство Таиланда. Вторая часть повествует о продвижении после Второй мировой войны на менее плодородные территории севера и особенно северо-востока Таиланда (районы, примыкающие к границам Лаоса и Камбоджи){125}. Как уже ранее упоминалось, государственный банк Таиланда при финансировании отдавал предпочтение крупному агробизнесу, что особенно отчетливо проявилось на северо-востоке страны, где с 1960-х гг. новые земли осваивались с головокружительной скоростью.

На Филиппинах, в Индонезии и Малайзии правительства, управлявшие после объявления независимости, унаследовали от колонизаторов плантации и крупные сельскохозяйственные структуры. В Таиланде аграрный сектор создавался и развивался государством, которое формально никогда не было колонизировано. Тайское правительство, с одной стороны, поддерживало национальные аграрно-промышленные фирмы наподобие Charoen Pokphand (ныне CP Group), а с другой – приветствовало прямые инвестиции из-за рубежа от таких компаний, как американская Dole{126}.

Создание с нуля национального агробизнеса могло бы лучше послужить крупным тайским компаниям с точки зрения накопления опыта как в аграрной, так и в производственной сфере, чем простое отчуждение плантаций, когда-то принадлежавших иностранцам в бывших колониях{127}. Однако же поддержка агробизнеса, как обычно, осуществлялась в Таиланде во многом за счет сектора мелкого фермерства. На севере страны фермеры-единоличники обычно просто двигались по следу лесозаготовителей и расчищали землю после вырубки леса. Но они сильно зависели от агробизнеса в плане инвестиций и продаж, а без оформления прав собственности на свои участки лишались доступа к кредитам.

Поэтому через короткое время фермеры-единоличники начинали работать в качестве поставщиков, привязанных к агробизнесу, а тот, благодаря поддержке госбанка, строил сахарные и комбикормовые заводы, склады для хранения маниоки, фабрики консервирования ананасов и другие объекты инфраструктуры, необходимые агропромышленному комплексу. CP Group создала гигантский бизнес, снабжая индивидуальных фермеров свежевылупившимися цыплятами, которых эти фермеры выхаживали и продавали обратно CP, являвшейся почти что единственным покупателем. Вследствие скупых государственных инвестиций в ирригацию и прочую поддержку мелких фермеров сложилась истощенная сельская экономика, на которую многие фермеры работали только часть года – в сезон дождей, а вне сезона мигрировали в

другие места в поисках случайных заработков. К началу 1980-х гг. на северо-востоке страны скопилась половина бедняков Таиланда{128}.

Так же, как в Индонезии и Малайзии, ситуация в сельских районах не выходила из-под контроля в 1980-х и 1990-х гг. благодаря подъему трудоемкой отрасли переработки сельхозпродукции на экспорт для транснациональных зарубежных компаний, что создавало все больше и больше рабочих мест вне аграрного сектора. Ситуация в сельском хозяйстве оставалась при этом ужасной, но и замаскированной. Сотни тысяч молодых тайцев сельского происхождения в это время поменяли бан (деревню) на муанг (город), перебравшись с северо-востока в Бангкок. Они даже создали собственный жанр популярной музыки фленг лук тхунг – унылые песни о тяготах жизни мигрантов. Анализ популярных мелодий в конце 1980-х гг. показал, что пятая их часть касалась темы проституции. В преддверии азиатского финансового кризиса правительственные аналитики подсчитали, что более чем 80 % дохода сельскохозяйственных домохозяйств на северо-востоке страны происходило не от занятия сельским хозяйством, а от заработной платы или денежных переводов из городов. Это во многом говорит как о провале тайской аграрной политики, так и о росте переработки сельхозпродукции на экспорт{129}.

А затем разразился кризис, начались массовые увольнения на заводах, и как снежный ком стало нарастать обнищание крестьянского населения. Воспользовавшись ситуацией, знатный городской магнат Таксин Шинаватра призвал сельских избирателей северо-востока объединиться в новую политическую партию Thai Rak Thai. Воздействие его электоральной стратегии, основанной на недовольстве сельских жителей, оказалось настолько мощным, что в 2001 г. Таксина катапультой выбросило в кресло премьер-министра. Однако его взлет привел к расколу военной и гражданской верхушки в Бангкоке и стал угрожать политическим распадом страны. В конце концов в 2006 г. военные вынудили Таксина уйти в изгнание, прервав его краткую – и весьма лицемерную – попытку добиться большего признания интересов сельских масс. Thai Rak Thai подкинула селу немного денег, но никогда не предлагала радикальных изменений земельной политики{130}.

Огромный разрыв между Бангкоком и сельским населением, равно как и сильнейший городской уклон при выработке политического курса стали постоянными приметами Таиланда. В 1970-х гг. специалист по экономике сельского хозяйства Захир Ахмед так описывал политические взгляды столицы:

Здесь есть все «прелести» современной цивилизации: ночные клубы, бары, девушки в мини-юбках, длинноволосые парни, наркотики, проституция и извращения. ‹…› Деревня, где живет более 75 % населения страны, остается бедной, перенаселенной и грязной, а люди там изо дня в день тянут лямку на безжалостной монотонной работе длиною в жизнь. ‹…› Столичное общество, не обладающее социальным видением, живет за счет тяжелого крестьянского труда и старается удержать свою власть{131}.

С тех пор практически ничего не изменилось. Сегодня земля в Таиланде и Юго-Восточной Азии в целом до сих пор обрабатывается «крестьянами», а сами страны по-прежнему пребывают в состоянии политической

нестабильности, вызванной бедностью сельского населения. Региональные правительства, не пожелавшие открыто рассмотреть аграрные аспекты экономического развития, обрекли основную массу населения на экономически бесплодное существование и крайне затруднили индустриализацию. Намного более высокую продуктивность сельского хозяйства, которую можно было бы добиться при должной поддержке семейного фермерства, принесли в жертву. Сельское население, способное обеспечить базовый спрос на промышленные товары и стать источником отраслевого предпринимательства, остается для экономики мертвым грузом. Перед нами пример откровенного провала экономического развития.

Хорошая политика не может длиться вечно

В Северо-Восточной Азии, в отличие от Юго-Восточной, «крестьян» больше не осталось. В Японии, Южной Корее, на Тайване, а после 1978 г. и в Китае земельная реформа, подкрепленная необходимой институциональной поддержкой, обеспечила беспрецедентный рост сельского хозяйства, создала рынки сбыта и открыла путь очень высокой социальной мобильности. Однако это вовсе не означает, что эти государства управляли развитием своего сельского хозяйства безупречно. Даже наилучшим образом проводимая политика способна решить проблемы развития лишь в данный момент. По мере расширения экономической среды хорошая политика, если она остается неизменной, со временем превращается в плохую.

В сельском хозяйстве главная первоначальная задача состоит в предельном увеличении урожайности и производимой продукции путем привлечения всех трудовых ресурсов. Эту задачу можно решить, возделывая огороды. Однако по мере развития отрасли и перемещения сельских жителей на лучше оплачиваемые рабочие места в промышленности и сфере услуг фермерству предстоит изменить баланс своей деятельности, уделив особое внимание продуктивности и прибыльности. Со временем это потребует перехода к более крупным и механизированным хозяйствам, что позволит доходам оставшихся фермеров подняться выше уровня, обусловленного возделыванием небольших, уравненных между собой участков.

Для возврата арендаторства не будет никаких оснований, если избыток рабочей силы в деревне найдет себе применение в промышленности и сфере услуг, а кредиты и маркетинговые организации для семейного фермерства сохранятся. В США, где изобилие земли, средний размер ферм возрастал параллельно с ростом валового внутреннего продукта примерно с 50 га в конце XIX в. почти до 200 га в настоящее время. Тем не менее три четверти сельскохозяйственных рабочих продолжают приходить из семейств. При расширении обрабатываемых площадей американские фермеры постоянно использовали все больше машин и все более крупных, допуская потенциально более низкую урожайность с гектара, но получая взамен более высокую прибыль в расчете на фермера{132}.

По мере развития страны не только ее промышленность, но и сельское хозяйство должны специализироваться. В большинстве государств просто нет такого запаса природных ресурсов, чтобы семейные сообщества, такие как фермерство, могли оставаться крупной частью экономики (подобно нетипичным странам вроде Новой Зеландии или Дании). Они будут более конкурентоспособны в обрабатывающей промышленности или сфере услуг. Однако государства с разумной политикой найдут в глобальном масштабе конкурентные ниши, которые позволят доходам фермеров продолжать свой рост, несмотря на отток рабочей силы из села. Это потребует прекращения защиты сельского хозяйства от внешней конкуренции и отказа от гарантированного минимума закупочных цен на фермерскую продукцию. С точки зрения перспектив глобального развития снижение протекционистских мер в уже развитом государстве, в свою очередь, также дает бедным странам возможность экспортировать избыток отечественной сельхозпродукции в тот период, когда стоимость их рабочей силы ниже, чем у других. Это позволяет держать разводной мост развития сомкнутым.

К сожалению, в Северо-Восточной Азии правительства Японии, Южной Кореи и в меньшей степени Тайваня не смогли осуществить переход к более крупному фермерству, углубленной специализации и сокращению протекционизма. Они постепенно ослабляли законодательные ограничения на аренду и продажу сельскохозяйственных земель, чтобы облегчить консолидацию фермерских хозяйств. Но затем сами же подорвали стимулы к консолидации и специализации тем, что стали предоставлять фермерам все более крупные, рекордные по мировым меркам субсидии. Главная причина таких мер состояла в том, что семейные фермы в Северо-Восточной Азии заменяли собой систему социального обеспечения. Более того, как только они могли себе это позволить, правительства Японии, Южной Кореи и Тайваня выражали свою финансовую признательность тем секторам сельского хозяйства, которые подготавливали экономический взлет.

Китай, еще одна страна Восточной Азии с многочисленными фермерскими домохозяйствами, в основном отказался от субсидий и при этом не позволял фермам расширяться. Как следствие, доходы городского населения более чем втрое превышают доходы сельских жителей. Такой уровень неравенства никогда не был приемлемым для правительств Японии, Южной Кореи и Тайваня. Их решимость поддерживать паритет между доходами горожан и сельчан привела к замене крайних проявлений социального обеспечения на политику экономического развития.

В Японии, где индустриальный бум стартовал в начале 1950-х, доходы в сфере сельского хозяйства стали отставать от доходов в промышленном секторе к середине десятилетия. Правительство незамедлительно ввело заново систему закупок урожая, существовавшую в стране во время Второй мировой войны, чтобы оплачивать фермерам часть продукции по ценам, превышающим рыночные. Главный упор ценовой поддержки делался на покупку риса, как и во всей Северо-Восточной Азии. Цена, по которой государство закупало рис, удвоилась в 1960-х и еще раз удвоилась в 1970-х. Сочетание растущих субсидий, эффективно действовавшего запрета на импорт сельхозпродукции и наличия множества возможностей для дополнительного заработка за пределами фермы привело к тому, что к середине 1970-х гг. среднестатистическая сельская семья получала больший доход, чем среднестатистическая городская семья – ситуация, немыслимая в других развивающихся странах{133}. В результате, вместо того чтобы наращивать

масштабы производства, фермерские семейства трудились на все тех же участках, используя примитивную технику, а ряды их редели и старели. С 1990-х гг. средний возраст фермеров Северо-Восточной Азии превышает 50 лет. По сути, поколение времен первой земельной реформы осталось на своих небольших земельных наделах, в то время как дети перебрались в города.

Редкий документ – дневник фермера из префектуры Ниигата, жившего неподалеку от бывшего семейного поместья Ито, проясняет суть перехода от бедности к изобилию и поблажкам со стороны государства. Нисияма Коити, автор дневника, родился в 1902 г. в семье обедневших и завязших в долгах арендаторов. Он вырос в период экономического кризиса и, борясь с бедностью, хватался то за одно, то за другое побочное занятие, но всякий раз неудачно, да к тому же вкладывал в них занятые деньги. В конце Второй мировой войны, когда началась аграрная реформа, Нисияма представлял фермеров в местном земельном комитете. Отслеживая ход перераспределения земель, его дневник рассказывает о том, как фермеры, получившие свободу, сообща занимались улучшением рисовых полей и ирригацией, осушали травяные болота и организовали коллективную группу по изучению свойств риса. Урожаи и производство резко подскочили. Жизнь Нисиямы стала образцовой историей успеха в рамках земельной реформы.

Затем, в 1960-х гг., государственные субсидии существенно выросли. Исходные земельные наделы были отданы под жилищную застройку, а жители деревни получили неожиданный доход от продажи участка общего пользования местному политику. Начиная с этого момента дневниковые записи Нисиямы меньше связаны с проблемами фермеров и больше с поисками новых участков, пригодных для коммерческого перезонирования. Теперь, располагая деньгами для покупки любых орудий труда и в условиях стремительного роста стоимости земли, он был готов уйти на покой и возложить все заботы о семейном бизнесе на старшего сына. Тот, однако, проявлял слабый интерес к сельскому хозяйству и занялся игрой на фондовой бирже. К 1987 г. сын потерял на этом 300 млн японских иен (более $ 2 млн в сегодняшнем исчислении{134}). Затем взял кредит под залог земли Нисиямы, стоимость которой была значительно завышена. Таким образом, семейство за одно поколение превратилось из обездоленных крестьян-арендаторов в напряженно работающих расчетливых семейных фермеров, а затем в субсидируемых – и обанкротившихся – однодневных трейдеров{135}.

Южная Корея перешла на интенсивное субсидирование и защиту национального сельского хозяйства в 1970–80-х гг. Правительство покупало всё большие объемы риса по ценам, превосходящим рыночные, и затем продавало его потребителям со скидками, доходившими до 50 %. Если раньше государство, обладавшее монополией на торговлю удобрениями, продавало их по ценам выше общемировых, чтобы выжать из фермеров больше денег, то теперь оно, наоборот, занижало цены, чтобы субсидировать производственные расходы сельчан. В итоге государство приобрело огромную «рисовую гору», поскольку фермеров мотивировали производить риса больше, чем население страны могло потребить. Выращивание почти любой культуры выигрывало благодаря импортному протекционизму. В конце 1980-х из 547 стандартных категорий продуктов, которые сталкивались в Южной Корее с квантитативными ограничениями на импорт, практически все – за вычетом нескольких десятков – относились к сельскохозяйственной продукции{136}.

Тайваньские фермеры были одновременно наиболее успешными и наименее защищенными во всем регионе. Во время первого сельскохозяйственного бума на острове в середине 1960-х доля фермеров составляла почти 60 % всей экспортной продукции. К 1975 г. эта доля быстро упала ниже 20 %, началась индустриализация как в сельской местности, так и в городах. Соответственно этим переменам доходы фермеров, некогда почти равнявшиеся доходам городских жителей, теперь оказались вчетверо ниже последних{137}. Как и в Южной Корее, правительство начиная с 1970-х гг. пересмотрело отпускные цены государственной монополии на удобрения, чтобы вместо выжимания денег у фермеров перейти к их субсидированию. Также государство стало закупать часть урожая риса по высоким ценам. Аналогичные меры были приняты и для поддержки производителей тростникового сахара. Тем не менее протекционизм был развит на Тайване сравнительно слабее, чем в Японии и Южной Корее. Это вынуждало фермеров диверсифицировать свое производство и развивать продукты, более конкурентоспособные в международной торговле. Например, они стали важными экспортерами свинины в регионе.

Повсеместно в Северо-Восточной Азии сельскохозяйственные субсидии возмещались потребителям, которым приходилось платить больше налогов и покупать продукты по завышенным ценам. Даже после сокращения в последние годы доля доходов, получаемых за счет субсидий, составляет в Японии и Южной Корее половину фермерских доходов. Для сравнения, на Тайване эта доля равна одной четвертой, в Европе – одной пятой и в Соединенных Штатах – одной десятой{138}. Ежегодные расходы японского и корейского правительства на прямые вложения в сельское хозяйство заметно превышают 1 % от ВВП, хотя в Японии эта отрасль создает менее 1 % ВВП. Существуют и многие другие непрямые расходы, предназначенные для защиты мелких фермеров, пропустивших сроки погашения кредитов, выданных им на развитие. Для потребителей цены на продукты питания в Японии на 60 % выше мировых, а цены на рис превышают мировые в несколько раз. Насколько эта ситуация выходит за рамки общепринятых представлений, можно судить по тому факту, что яблоко в Японии может стоить $ 5. Во время поездки из Токио в Ниигату я покупал в магазинчиках шаговой доступности в Токио и Чичибу яблоки соответственно по $ 4 и $ 3 за штуку, но не стал платить $ 10 за 10 ягод клубники{139}. Мне стало не по себе оттого, что несколько ягодок стоят в Японии столько же, сколько в час зарабатывает здесь самый низкооплачиваемый временный рабочий.

Консервация сельскохозяйственной политики создала много других проблем в развивавшихся опережающими темпами государствах Восточной Азии. Как правило, это свидетельствовало о явно ограниченных способностях политиков справляться с динамичной природой экономического развития. Тот факт, что правительства оказались способны последовательно проводить земельную реформу и внедрять необходимую для нее вспомогательную инфраструктуру в качестве стратегии для начала развития, еще не означал, что они и дальше проявляли себя как прирожденные эксперты на последующих этапах процесса развития. Они обнаружили, подобно быстро развивавшимся после Второй мировой войны переходным экономикам Европы, что знания о государственном регулировании и знания о государственном дерегулировании – это не одно и то же. И хотя трудности с регулированием таковы, что лишь немногие страны, преодолев их, попадают в число успешно развивающихся, трудностей с дерегулированием ничуть не меньше.

Кому стоит доверять

Несмотря на недавние проблемы аграрной политики в Северо-Восточной Азии, это ничуть не умаляет воздействия, оказанного первоначальной земельной реформой домашних хозяйств на сельскую и затем на промышленную экономику. Семейное фермерство создало два крайне благотворных эффекта, которые нельзя было бы получить иным образом.

Первый эффект связан с максимально полным использованием рабочей силы в сельском хозяйстве с целью получения как можно более высоких урожаев. По словам Майкла Липтона, «в ранний период экономического развития, когда рабочей силы в избытке, а возможности для денежных накоплений ничтожны, мелкое фермерство особенно перспективно, поскольку является частью экономики, в которой потенциально скудные инвестиционные ресурсы будут поддержаны щедрыми затратами человеческого труда»{140}. Возросшая сельскохозяйственная продуктивность затем трансформируется в покупательную способность сельского населения. Сельчане смогли приобретать товары, производимые развивающимся промышленным сектором. Земельная реформа создала нечто вроде «потребительского шока», когда денежные средства, потраченные на товары повседневного спроса местного производства, волнами прокатываются по экономике. Возросший объем сельхозпроизводства также помогал странам расплачиваться за импортные технологии, необходимые для индустриализации.

Второй эффект земельной реформы не был связан с производством и потребительским шоком, но в сочетании с ними создал еще одно экономическое преимущество. Речь идет о высокой социальной мобильности населения как следствии исходного равного распределения основного общественного актива, не связанного с человеком, – земли. Люди при этом не только конкурировали друг с другом на равных, но могли всерьез поверить в свои шансы на успех. Они его и достигали. Символично, что две ключевые исторические фигуры Южной Кореи, о которых пойдет речь в следующей главе, – президент Пак Чон Хи и основатель корпорации Hyundai Чон Чжу-ён – оба были сыновьями крестьян, как и еще одна ключевая фигура – Ким Дэ Чжун, возглавивший борьбу за демократию и социальное развитие. Самый известный на Тайване промышленник Ван Юн-цин из компании Formosa Plastics Group – еще один выходец из фермерской среды, как и многие его конкуренты-предприниматели. Чэнь Шуйбянь, возглавлявший продемократическое движение на острове и ставший в 2000 г. первым президентом Тайваня, не принадлежавшим к партии националистов, был сыном крестьянина. В континентальном Китае первые предприниматели в 1980-х гг. в подавляющем большинстве имели сельское происхождение{141}. Такой тип социальной мобильности в бизнесе и политической жизни практически неизвестен в Юго-Восточной Азии, где из поколения в поколение по-прежнему хозяйничают элиты. Главная причина этого состоит в том, что при распределении земли справедливость никогда там не соблюдалась, а потому никогда и не приводила к созданию общества с широкими возможностями. В отношении социальной мобильности государства Юго-Восточной Азии во многом похожи на Латинскую Америку, где земельная реформа тоже провалилась.

После Второй мировой войны прогрессивные политики в Северо-Восточной Азии и сторонние наблюдатели, такие как Вольф Ладежинский, распознали

способность земельной реформы наносить удары одновременно на экономическом и политическом фронтах. Перераспределение земель послужило запалом для самого впечатляющего экономического развития, которое только видел мир, и ослабило привлекательность воинствующего коммунизма и прочих революционных движений.

Однако, несмотря на свою демократическую и рыночную направленность, земельная реформа всегда воспринималась с предубежденностью политической элитой главенствующей в мире державы – Соединенных Штатов Америки. После Тайваня в начале 1950-х гг. США больше ни разу не подталкивали всеобъемлющую земельную реформу в Азии, за исключением сильно запоздавшей программы, объявленной Южным Вьетнамом в 1969 г., когда Вашингтон уже собирался удирать из страны. Земельная реформа в Южном Вьетнаме следовала тому же неудачному сценарию, что и легкомысленное вмешательство США в дела Китая в 1948 г. Повсюду в Юго-Восточной Азии США предпочли сохранять статус-кво, даже если это оборачивалось вспышками терроризма и крестьянскими восстаниями в каждом крупном государстве региона. И эти страны по сей день доставляют Штатам немало проблем, хотя и являются их союзниками в международной политике и следуют их национальным интересам. Земельная реформа по-прежнему игнорируется как слишком сложная для реализации, хотя земельное неравенство и функциональное расстройство сельского хозяйства приводят к образованию наиболее опасного для окружающего мира общественного строя. Самым наглядным примером тому, пожалуй, является Пакистан.

Что касается внутренней политики Соединенных Штатов 1950-х гг., то прорыночные идеи Ладежинского и его коллег представлялись недалекими политиками правого крыла как социализм, пробирающийся с черного хода. После победы республиканца Дуайта Эйзенхауэра на президентских выборах в ноябре 1952 г. политическая атмосфера в Вашингтоне стала крайне неблагоприятной для сторонников принудительного перераспределения земли. «Антикоммунистическая» клика Джо Маккарти набирала силу с 1950 г., а избрание президентом Эйзенхауэра принесло им поддержку наверху. В ноябре 1954 г. Ладежинского понизили в должности и перевели на рутинную работу в министерстве сельского хозяйства «по соображениям безопасности». Поводом к этому, по словам министра Эзры Тафта Бенсона, послужили следующие основания: у Ладежинского в Советском Союзе осталось три сестры, что, как утверждалось, делало его потенциально уязвимым для давления со стороны Советов; он приезжал в СССР в 1939 г., а после переезда в США непродолжительное время работал переводчиком в американском представительстве одной из советских торговых фирм. Бенсон также открыто заявил журналистам, что сам он не одобряет идею земельной реформы, хотя и признал, что плохо разбирается в деталях ее проведения в Северо-Восточной Азии{142}.

Ладежинский отказался уйти с должности и был уволен, несмотря на поддержку со стороны некоторых более здравомыслящих республиканцев, защищавших его от Бенсона и Эйзенхауэра. Например, республиканский конгрессмен Уолтер Джадд описал деятельность Ладежинского как «едва ли не единственную успешную антикоммунистическую акцию, которую мы предприняли в Азии»{143}. В дальнейшем Ладежинский занимался переселением беженцев в Южном Вьетнаме, а позднее занимал различные должности в Фонде Форда и Всемирном банке. Умер он в 1975 г.

Жалкие оправдания

Страны Юго-Восточной Азии, которые не смогли осуществить эффективную земельную реформу, приводят в свое оправдание два основных соображения. Ни одно из них не выдерживает пристального рассмотрения. Первое состоит в том, что товарные сельскохозяйственные культуры, выращиваемые в Юго-Восточной Азии, не годятся для семейного фермерства. К этому утверждению непроизвольно прибегают управляющие плантациями, как правило, совершенно не знакомые с успехами, достигнутыми мелкими фермерами при выращивании сахарного тростника и бананов на Тайване на ранней стадии его развития; не знакомые с нынешними успехами китайских домохозяйств, выращивающих сахарный тростник, и вообще ни с какими объективными доказательствами. Историю о достижениях мелких фермеров по сбору каучука-сырца в колониальной Малайзии также благополучно забыли.

Как в Малайзии, так и в Индонезии производители важнейшего современного товарного продукта Юго-Восточной Азии – пальмового масла настаивают на том, что масличную пальму можно успешно выращивать только на плантациях. Однако постоянные жалобы со стороны крупных ферм на высокую стоимость труда дают основания предположить, что данная культура могла бы стать пригодной для выращивания именно семейными фермерами при условии создания подходящей инфраструктуры для переработки сырья и сбыта продукции. Собирать урожай масличной пальмы – дело крайне трудоемкое. Плоды в ее гроздьях созревают неравномерно, и зрелые веточки необходимо отрезать как минимум раз в десять дней с хирургической точностью, чтобы избежать их загнивания и заражения вредителями. Инженерам пока так и не удается механизировать этот процесс, так что его можно выполнять только вручную. Поэтому нет никаких оснований предполагать, что плантационное сельское хозяйство должно иметь естественное преимущество перед мелкими фермерами, ведь урожайность пальм на плантациях Индонезии и Малайзии лишь немного возросла в течение двух десятилетий. Чтобы не оказаться без прибыли, малайзийские плантации теперь нуждаются в импорте дешевой рабочей силы{144}.

Почти всё, а возможно, и всё, что растет на земле, способно принести больше плодов при внимательном содействии человека. Вот почему повсюду в мире столько примеров, свидетельствующих о том, что урожай в расчете на гектар находится в обратной пропорции к размеру земельного участка{145}. Владельцам плантаций удавалось довольно легко и довольно долго утверждать, будто с их культурами складывается прямо противоположная ситуация, лишь потому, что большинство людей мало что понимают в агрономии тех культур, которые они выращивают. Однако главные доводы в пользу того, почему приусадебное огородничество приносит высокие урожаи, применимы и к товарным сельскохозяйственным культурам. Об исключительности растений, как и о человеческой исключительности, больше говорится, чем это бывает на самом деле. Крупномасштабные предприятия в сельском хозяйстве Юго-Восточной Азии связаны не с выращиванием культур, а с их переработкой и торговлей ими. Следовательно, семейное фермерство там не менее жизнеспособно, чем в Северо- Восточной Азии.

Еще одно оправдание, к которому прибегают в Юго-Восточной Азии, связано с политикой и сводится к тому, что успешная земельная реформа в Северо-Восточной Азии явилась неповторимым следствием стечения ряда исторических обстоятельств и вмешательства США. На первый взгляд, этот аргумент выглядит более убедительным. Земельная реформа в Японии, Южной Корее и на Тайване действительно произошла на фоне военных поражений во Второй мировой войне и была направлена против землевладельцев, которые отождествлялись с побежденными (в Южной Корее и на Тайване, как и в континентальной части Китая, землевладельцы тесно сотрудничали с японцами). Соединенные Штаты в той или иной степени продавливали земельную реформу в странах Северо-Восточной Азии и поддерживали ее реализацию значительной финансовой и технической помощью.

Тем не менее и в Японии, и в Южной Корее, и (в меньшей степени) на Тайване местные политики также сыграли весомую роль в протаскивании законов о земельной реформе через парламент и в их применении. Ладежинский писал, что в Японии министр сельского хозяйства Хиру Вада, социалист по партийной принадлежности, был единственным высокопоставленным деятелем среди тех, кто обеспечивал проведение реформы{146}. Южнокорейский министр сельского хозяйства Чо Понг-ам, имевший левые политические взгляды, организовал в ноябре 1948 г. составление первого закона о земельной реформе и настолько агрессивно противостоял антиреформистской позиции тогдашнего президента страны Ли Сын Мана, что это стоило ему жизни: его объявили северокорейским шпионом и казнили{147}.

Что касается помощи США, то следует заметить: огромная финансовая поддержка оказывалась ими также Индонезии (после падения Сукарно), Филиппинам и Таиланду, однако правительства этих стран предпочли потратить лишь малую часть полученных средств на развитие села.

Политические оправдания отказа от земельной реформы невнятны и пагубны, ведь они подразумевают, что страны не могут контролировать процесс собственного развития. Однако они на подобное способны, хотя это и непросто – в мире гораздо больше стран, где попытки провести земельную реформу так и не осуществились, чем преуспевших в ней. Япония эпохи Мэйдзи провела первую земельную реформу без какого-либо внешнего политического руководства или финансирования. В Индии правительства штатов Керала и Западная Бенгалия провели у себя земельную реформу в 1960-х и 1970-х гг., хотя остальная страна с ней так и не справилась.

Развивающиеся государства – не утлые суденышки, подгоняемые в океане экономического развития ветрами, дующими из богатых стран. В области сельского хозяйства у них есть больше возможностей выбрать самостоятельный курс, чем в любом другом секторе экономики, потому что земельная политика целиком внутреннее дело. Именно поэтому аграрная политика играет роль лакмусовой бумаги для правительства бедной страны. Она является мерилом того, насколько лидеры государства в курсе проблем основной массы населения, то есть фермеров, и того, до какой степени верхушка готова встряхнуть общество, чтобы прийти к успехам в экономическом развитии. Короче говоря, аграрная политика отражает знание правительства о своем народе и желание заботиться о нем. С обеих точек зрения лидеры Северо-Восточной Азии набрали гораздо больше очков, чем их

коллеги из Юго-Восточной Азии, и это во многом объясняет, почему одни страны богаче других.

Единственное реальное оправдание для Юго-Восточной Азии заключается в том, что влияние европейского и американского колониализма затруднило местным политикам выбор правильных методов управления. Не подлежит сомнению, что колониализм нанес Юго-Восточной Азии огромный ущерб. Однако он не обусловил неспособность стран сделать правильный выбор своего развития. Корень проблемы в том, что правящие элиты Юго-Восточной Азии были в значительной степени ассимилированы колониальными правителями как до, так и после обретения страной независимости, из-за чего утратили в результате способность, а может и желание, здраво размышлять о национальном экономическом развитии. В Южной Корее и на Тайване, соответственно, гнев на японский колониализм и унижение от победы коммунистов в континентальной части Китая заставили лидеров более разумно подойти к вопросу о том, как поднять свои нации с колен. Единственными в Юго-Восточной Азии по-настоящему разгневанными судьбой своих стран лидерами стали только Сукарно и Махатхир Мохамад. Первый, однако, был предельно распутным, а второй слишком плохо знал историю экономики, чтобы сделать осознанный выбор политики для своей страны.

Пришло время перейти к следующей части книги, но при этом мы должны постоянно помнить о глубоком значении сельского хозяйства для ускоренных экономических преобразований. Ни в коем случае нельзя недооценивать сектор экономики, который предоставляет работу подавляющей части населения бедной страны.

Часть 2

Обрабатывающая промышленность: победа историков

Если бы мне пришлось выразить суть того вклада, какой история экономики способна внести в экономическую науку, я бы сказал, что не существует «законов» или правил в экономике, которые были бы действительны для всех периодов истории.

Пол Байрох. Мифы и парадоксы истории экономики{148}

Аграрная политика важна для бедных стран, поскольку большинство населения там составляют фермеры, а малые семейные хозяйства способны достичь высокого уровня производства и вызвать стремительный рост потребления, что, в свою очередь, позволит всей экономике энергично двинуться вперед. Однако никакая страна не может поддерживать рост производства только в сельском хозяйстве. Выгоды от проведения земельной реформы и других улучшений в структуре аграрного сектора спустя примерно десятилетие начинают постепенно сходить на нет, и это понуждает экономику перейти в

следующую фазу развития, исторически связанную с обрабатывающей промышленностью. Несмотря на то что сегодня в экономике богатых стран доминирует сфера услуг, обрабатывающая промышленность по-прежнему остается жизненно важной для ускоренных экономических преобразований в бедных странах.

Тому есть две основные причины. Первая заключается в том, что обрабатывающая промышленность базируется на использовании машин, а потому позволяет бедной стране преодолеть основное препятствие на самой ранней стадии развития – нехватку у людей производственных навыков. В обрабатывающей промышленности небольшое число предпринимателей и технических работников могут с помощью машин (для начала импортных) оказать усиленное воздействие на экономическое развитие страны через автоматизированное производство, способное трудоустроить большие группы неквалифицированных и недостаточно квалифицированных рабочих. Новые работники могут принести пользу при выполнении базовых производственных задач после минимальной подготовки и овладеть дополнительными навыками в процессе трудовой деятельности.

Многие виды деятельности в сфере услуг требуют иного, поскольку повышение производительности здесь зависит в первую очередь от образования и навыков работников, полученных ими перед тем, как они приступят к труду. Например, нужно освоить программный код, прежде чем написать хотя бы одну строку программы. Кроме того, машины в обрабатывающей промышленности могут наращивать общую продуктивность в отличие от людей в сфере услуг. Вы лучше поймете эту разницу, если мысленно сравните человека, наблюдающего за линией роботизированного производства на фабрике, где он повышает эффективность предприятия своим трудом и работой нескольких машин, и человека, который предоставляет услуги каждому клиенту по отдельности – так, телефонистка может разговаривать только с одним абонентом. Поэтому производительность в сфере услуг по определению растет медленнее, чем в обрабатывающей промышленности, поскольку сфера услуг сильнее зависит от человеческого фактора и совершенствования людьми своих навыков{149}.

Вторая причина значимости обрабатывающей промышленности связана с ее сравнительным преимуществом по отношению к сфере услуг: промышленные товары куда свободнее продаются в мире, чем услуги. Большинство товаров можно поместить в контейнеры и отправить любому, кто готов за них платить. Продажа услуг чаще сталкивается с техническими и политическими препятствиями. На практике некоторые услуги, например колл-центров или программного обеспечения, продаются дистанционно с помощью телефонных или компьютерных коммуникаций. Но все же большинство услуг требует отправки товаров или специалистов туда и обратно, что увеличивает временные и денежные затраты. В типичном случае не является жизненной необходимостью, скажем, отправка велосипедов для ремонта в Индию или пациентов с инфарктом за тридевять земель для проведения операции. В политическом отношении торговля услугами сталкивается с еще большими ограничениями. Подлинно свободная торговля услугами потребовала бы беспрепятственного передвижения рабочей силы по всему миру, с тем чтобы любая услуга была оказана там, где необходимо. Однако даже неолиберальные экономисты не хотят выступать за свободную трудовую миграцию.

Проповедники свободного рынка на деле отрекаются от своей веры в свободную торговлю, когда речь заходит о беспрепятственном перемещени людей, и так же поступают правительства богатых стран. Отчасти по этой причине в международных торговых соглашениях поставка услуг требует куда более длительных переговоров, чем поставка товаров. Следовательно, любая страна, которая основывает политику своего развития на сфере услуг, сталкивается при экспорте с гораздо более высокими барьерами, чем страна с традиционной политикой, ориентированной на обрабатывающую промышленность. Неудивительно, что доля услуг в общем объеме мировой торговли не поднималась выше 20 % за последние два десятилетия{150}.

Обрабатывающая промышленность создает возможности для торговли, а торговля необходима для быстрого экономического развития. Именно посредством торговли бедные страны учатся продуктивным навыкам у более развитых экономик и приобретают новые технологии. Не участвующие во внешней торговле (автаркические) развивающиеся государства, такие как бывший Советский Союз, Китай до 1978 г. или Индия до 1991 г., прогрессируют мучительно медленно в технологическом отношении, причем настолько медленно, что их население теряет веру в возможности экономического развития.

Для государств, желающих перебраться на скоростную траекторию развития, мировой товарный рынок является естественным каналом быстрого технологического обучения. Важное значение имеют и внутренние рынки, поскольку местные фирмы инстинктивно понимают нужды своих потребителей. Но только международные рынки и торговля побуждают компании развиваться уникальными способами, приспосабливая свою продукцию к различному спросу и тем самым расширяя свой потенциальный совокупный рынок во много раз. Получение информации о том, какие товары нравятся иностранцам, также способствует в последующем более взыскательному подходу к экспорту услуг.

Людям, живущим в богатых странах, трудно по достоинству оценить значимость обрабатывающей промышленности для развития экономики, поскольку в их окружении сфера услуг доминирует, а в обрабатывающей промышленности занято мало людей. Большинство из нас также не осознают, что, благодаря исключительно высокой эффективности производства в обрабатывающей промышленности, пусть и сократившиеся ее сектора в богатых странах выпускают сейчас больше товаров, чем когда-либо в истории. Даже в промышленно отсталой стране, такой как Великобритания, реальная стоимость объема производства обрабатывающей промышленности теперь возросла в два с половиной раза по сравнению с показателями в конце Второй мировой войны. Между тем этот возросший объем производят менее 10 % работающих британцев – сравните с недавним 1960 г., когда в обрабатывающей промышленности здесь была занята треть всей рабочей силы{151}.

Тем не менее рост производительности труда не означает, что такой стране, как Великобритания, будет и впредь легко расширять свой промышленный сектор. Это связано с тем, что многие задачи, основанные на механизации труда, наиболее эффективно решаются с помощью низкоквалифицированной дешевой рабочей силы, которой в богатых странах недостает. Именно здесь открываются возможности для развивающихся стран. Их обрабатывающая промышленность совершенно неэффективна по сравнению с развитыми экономиками, но этого от нее и не требуется, потому что бедные страны

могут бросить на решение задачи высокомотивированных, согласных трудиться за низкую плату работников, только что покинувших фермы.

Caveat imperium (Опасайтесь власти)

Обрабатывающая промышленность и торговля представляют собой главные движущие силы на втором этапе ускоренного экономического развития. Поэтому задача политиков – направить предпринимательские таланты не в сферу услуг, а в обрабатывающую промышленность, особенно в крупномасштабное производство, с тем чтобы в основной своей части оно могло конкурировать на мировом рынке. Государство поддерживает производственные компании протекционистскими мерами и субсидиями. Благодаря этому вмешательству создается свободное пространство для предпринимателей, пока они обучаются производству конкурентоспособных товаров.

К сожалению, протекционизм и субсидии влекут за собой и хорошо известные риски – экономисты называют их рентоискательством. В развивающихся странах оно связано со стремлением предпринимателей сосредоточивать усилия на получении протекции и субсидий (ренты), а не на обеспечении технологического прогресса и конкурентоспособности своего бизнеса, как того требует национальная экономика. Эта крайне серьезная проблема подорвала усилия многих бедных стран по развитию индустрии.

Решение данной проблемы состоит в поиске механизмов, которые заставили бы промышленников стать конкурентоспособными на мировом рынке и в то же время позволили бы им зарабатывать для себя прибыль. Другими словами, интересы национального развития и предпринимателей необходимо принудительно сближать.

На определенном историческом этапе правительства всех крупных стран Восточной Азии пробовали стимулировать отечественных производителей. То, что в Северо-Восточной Азии эти попытки завершились успешно, а в Юго-Восточной Азии с треском провалились, объясняется несколькими различиями в политике. Несомненно, самым важным из них является наличие или отсутствие того, что я называю «экспортной дисциплиной». Этот термин относится к политике постоянного тестирования и испытаний продукции отечественных производителей, получающих от государства субсидии и защиту на рынках, с тем чтобы заставить их экспортировать свои товары, а значит, сталкиваться с глобальной конкуренцией. Именно уровень их экспорта показывает, заслуживают ли они государственной поддержки или нет.

Продажи на международном уровне служили механизмом обратной связи, посредством которого преуспевающее государство могло оценить, приближаются ли опекаемые им промышленные предприятия к мировым стандартам и насколько эффективно они инвестировали миллиарды долларов в создание, например, конкурентоспособного сталелитейного предприятия или автомобильного завода. Там, где экспортная дисциплина отсутствует,

политика экономического развития превращается в фарс, когда местные фирмы могут делать вид, что они вот-вот достигнут мировых стандартов без подтверждения этого на мировом рынке.

Так, в Юго-Восточной Азии предприниматели направляли свою энергию на то, чтобы одурачить политиков, а не на увеличение экспорта. В сложившихся обстоятельствах они ухитрялись проявлять такую ловкость, что могли бы продавать песок арабам, а снег эскимосам. Они также израсходовали национальный капитал, предназначенный для развития, перенаправив значительную его часть на непомерное расширение своих земельных участков, кульминацией чего стали «пузыри» на рынке недвижимости, с которыми связывают финансовый кризис в Азии.

Экспортные способности компаний служили для политиков в Японии, Южной Корее и на Тайване показателем того, какое предприятие эффективно работает, а какое нет, чтобы соответственно реагировать на это. Поскольку товары, предназначенные для экспорта, должны были пройти через таможню, то проверить компании не составляло большого труда. Так, в Японии фирмам разрешалось списывать со своих счетов амортизационные расходы, то есть, по сути, им предоставлялись налоговые льготы с учетом объема их экспорта. В Южной Корее компании должны были ежемесячно отчитываться перед правительством о динамике своего экспорта, объем которого определял их дальнейший доступ к банковским кредитам. На Тайване для поощрения экспортеров использовалось все, начиная с денежных субсидий и заканчивая льготным обменным валютным курсом.

Власти стран Северо-Восточной Азии затем увеличили отдачу от своей промышленной политики, применив еще один вид вмешательства – отбраковку тех компаний, которые не отвечали требованиям. Наказанием для проигравших могли стать: принудительное слияние с более успешной компанией, вывод капитала через государственную финансовую систему, отзыв (или угроза отзыва) лицензий на производство продукции или даже применение высшей меры капиталистических санкций – банкротства.

Начиная с 1970-х гг. предметом оживленных дискуссий стала государственная промышленная политика западных стран, в соответствии с которой предпринимались попытки «выбирать победителей» среди компаний, что является крайне трудным делом. Но этот термин не относится к успешно развивающимся государствам Восточной Азии{152}. В Японии, Южной Корее, Китае и на Тайване государство не столько выбирало победителей, сколько отсеивало неудачников.

Изучив опыт Германии, Япония еще в начале 1930-х гг. создала правительственное агентство, начавшее «рационализировать» различные отрасли обрабатывающей промышленности путем слияния компаний, а после Второй мировой войны возродила это агентство{153}.

Правительство Южной Кореи действовало по отношению к отстающим предприятиям еще более жестко. Из десяти ведущих чеболей (промышленных конгломератов), существовавших в середине 1960-х гг., большая часть к середине 1970-х перестала существовать вследствие принудительного слияния и банкротства, а половина новой группы чеболей таким же образом исчезла к началу 1980-х{154}. Немногие корейцы, не говоря уже об иностранцах, помнят сейчас названия таких крупнейших в послевоенное время чеболей, как

Samho, Gaepong, Donglip, Dongmyung и Shinjin, – все они давно мертвы. Другая группа производителей-гигантов, включая Daewoo, Hanbo, Halla и Sammi, была выбракована в результате переговоров с государством и властных указаний в ходе азиатского финансового кризиса. В автомобильной промышленности на протяжении 1970 – 80-х гг. с помощью прямого и косвенного государственного субсидирования было создано с полдюжины предприятий. В течение следующих трех десятилетий большинство из них было уничтожено. На сегодняшний день выжила только одна чисто корейская автомобильная компания Hyundai (включая ее дочернее предприятие Kia). Но зато она самый быстро развивающийся и один из самых успешных производителей автомобилей в мире.

Тот факт, что правительства государств Северо-Восточной Азии сосредотачивались на отсеивании проигравших, а не на выборе победителей, помогает объяснить существование также и крупного бизнеса, который вырос, не опираясь на значительную прямую государственную поддержку и вне рамок государственных планов, – Sony и Honda в Японии или Acer и HTC на Тайване. Реально работавшему бизнесу всегда позволяли выживать.

Третьим видом государственного вмешательства в Северо– Восточной Азии стало оказание весомой официальной поддержки успешным производителям-экспортерам. В дополнение к протекционизму на внутреннем рынке и предоставлению кредитов государство оказывало компаниям значительную помощь с приобретением иностранных технологий. Правительства Японии, Южной Кореи, Тайваня и Китая вели разнообразные совместные договорные операции по закупке технологий за рубежом, нередко понуждая иностранные фирмы передавать свои ноу-хау или снижать на них цены в обмен на доступ к местному рынку. А также создавали государственный сектор или совместные государственно-частные исследовательские проекты, в рамках которых отдельные фирмы не могли самостоятельно предпринимать научные изыскания или вкладывать деньги в свое технологическое развитие.

История сохранила пример скандального вмешательства со стороны государства, когда в конце 1950-х гг. Сахаши Шигеру, руководитель Бюро по предпринимательству при Министерстве внешней торговли и промышленности{155}, заявил IBM, что он будет блокировать бизнес «Голубого гиганта»[4] в Японии, пока корпорация не выдаст местным фирмам лицензию на использование своих технологий максимум за 5 % ее стоимости. Он также известил американскую корпорацию о том, что ей придется согласиться с «административным руководством» (эвфемизм взамен «директивных указаний правительства») касательно того, сколько компьютеров она может продавать в Японии ежегодно. Крайне нуждавшаяся в растущем японском рынке, IBM согласилась на всё.

Такая жесткая официальная поддержка отечественной обрабатывающей промышленности подкреплялась в каждом государстве передачей ключевых решений касательно промышленной политики и внешней торговли в ведение только одного правительственного учреждения. В Японии это было Министерство внешней торговли и промышленности, в Южной Корее – Департамент экономического планирования, на Тайване – Бюро индустриального развития, в Китае – Национальная комиссия по развитию и реформам{156}.

Этим бюрократическим структурам на протяжении многих лет уделялось пристальное внимание, в частности потому, что наиболее известный и влиятельный научный труд о промышленном развитии Северо-Восточной Азии – книга Чалмерса Джонсона «Министерство внешней торговли и промышленности и японское чудо» (MITI and the Japanese Miracle) целиком посвящена чиновникам. Сравнение с Юго-Восточной Азией показывает, что роль чиновников в конечном счете определяется более фундаментальным решением правительства – принудить предпринимателей производить товары на экспорт, а потом избавляться от не справившихся с этой задачей. Чиновники хороши всего лишь настолько, насколько хороша политика, которую они проводят. Прежде всего, развивающиеся государства должны заставить своих самых сильных и продуктивных предпринимателей работать на экспорт, как правило, против их воли. Фирмы, способные заработать деньги дома, в защищенной среде, всегда неохотно соглашаются конкурировать в глобальном масштабе. Прочие методы воздействий обычно обусловливаются этой принципальной основой. Однако она не была логически объяснена творцами политики в Восточной Азии, а была скопирована Японией XIX в. с исторического образца.

Неописуемая реальность

Современному экономисту, впитавшему в себя идеи свободного рынка, якобы выгодного для всех его участников, политика, направленная на защиту национальной промышленности и одновременно на организацию форсированного марша к экспорту, может показаться едва ли не преступной. Нам, жителям богатых стран, с детства внушают, что все благосостояние порождено конкуренцией. Неудобная правда, однако, заключается в том, что каждое экономически успешное общество на стадии своего формирования грешило протекционизмом. За исключением «финансовых гаваней» – аномальных офшорных портовых зон, таких как Гонконг и Сингапур, в мире нет экономик, которые развились бы до первоклассных через свободную торговлю{157}.

Первой применила протекционизм и субсидии как средства для проведения индустриализации Великобритания эпохи Тюдоров в XVI в. Правительство облагало налогами экспорт сырой шерсти и импорт одежды, чтобы взрастить в стране ориентированную на экспорт шерстяную отрасль текстильной промышленности{158}. Франция применила сходную стратегию в XVII в.

Обретшие независимость Соединенные Штаты Америки отвергли возражения плантаторов Юга (они предпочитали экспортировать товарные культуры и импортировать мануфактуру), преследуя протекционистскую промышленную политику и сохраняя высокие ввозные пошлины со времен одного из отцов-основателей США и первого министра финансов Александра Гамильтона вплоть до начала XX в. Недаром историк экономики Пол Байрох назвал Соединенные Штаты Америки «родиной и оплотом современного протекционизма»{159}.

Пруссия со времен Фридриха Великого (XVIII в.), а затем и объединенная Германия усовершенствовали и расширили интервенционную промышленную политику в Европе. В свою очередь, немецкий протекционизм оказал глубокое влияние на Японию эпохи Мэйдзи.

Политика, проводившаяся странами Европы и Северной Америки в период их индустриализации, включала: суровые тарифные и нетарифные ограничения на импорт; контроль за правом торговли (например, британские Законы о мореплавании (Navigation Acts) с 1651 г. разрешали торговлю в Великобритании и ее колониальных портах только судам под британским флагом); специальные субсидии или «премии» для экспорта промышленных товаров и переработанного сырья; налоги и количественные ограничения для экспорта необработанного сырья; государственную поддержку инфраструктуры для экспортеров путем постройки каналов и железных дорог; государственные проекты в целях получения иностранных технологий (обычно путем приобретения передового машинного оборудования и привлечения иностранных специалистов, часто в нарушение законов других стран); усиленное снабжение сырьем, частично оплаченным государством; государственный режим контроля над качеством экспортных товаров с целью создания национальных брендов и репутации надежных изделий.

Общим для всех этих стран было предоставление широкой государственной поддержки небольшим группам крупных фирм – монополиям и олигополиям, которые располагали ресурсами, чтобы делать весомые капитальные вложения и конкурировать на международном уровне. Примеры тому охватывают диапазон от первой британской торговой монополии, официально получившей привилегии, – Ост-Индской компании, до гигантских индустриальных картелей Германии в конце XIX в.

Короче говоря, протекционизм всегда служил для богатых предпринимателей допуском к индустриальному развитию – в этом пункте историки приходят к значительному консенсусу. Однако большинство экономистов считают невозможным рассматривать протекционизм как необходимое условие промышленной модернизации. Проблема в том, что протекционизм предполагает временный компромисс, который экономическая наука объяснить не в состоянии. Действительно, измеренный экономистами в отдельно взятый момент времени протекционизм обходится дорого и не приносит эффекта, поскольку увеличивает себестоимость продукции, наносит ущерб потребителям и вызывает ответный удар. Тем не менее в качестве средства обучения промышленному менеджменту протекционизм позволяет приобрести стратегически важные знания, в то время как затраты носят лишь краткосрочный характер. Субсидии, неотъемлемые от протекционизма, позволяют поднять структуру модернизирующейся экономики с низкого уровня простого добавления стоимости на более высокий. По достижении нового уровня экономисты будут по-прежнему утверждать, что протекционизм неэффективен из-за его затратности, забывая о том, что именно протекционизм изменил структуру экономики.

Обучающая роль государственной промышленной политики и промышленного протекционизма на протяжении веков находила отражение в многочисленных аналогиях с воспитанием детей. Так, Александр Гамильтон, который в качестве министра финансов США отвечал за формирование ранней промышленной политики в отвоевавших независимость Соединенных Штатах Америки, ввел понятие «молодая промышленность», когда излагал свои аргументы в пользу протекционизма, Потом этот термин был подхвачен и широко использовался в Германии XIX в. Суджи Кодзи, эволюционный теоретик эпохи Мэйдзи, писал о необходимости национальному бизнесу находиться «под защитой, пока он не достигнет зрелости, подобно тому как родители защищают своих детей, а учителя – учеников»{160}.

Ха Джун Чанг, современный корейский экономист, подметил, что инвестиции развивающейся страны в промышленное обучение преследуют те же цели, что и затраты родителей на образование своих детей. Подобно тому как в Европе XIX в. родители могли бы на законных основаниях отправить своих 10-летних детей работать на фабрике, но избегали этого, если позволял достаток, и держали детей в школе, пока они не получали образование, так и успешные правительства развивающихся стран сделали упор на обучении и на более высокой отдаче от капиталовложений в будущем{161}.

Путь к повышенной доходности в обрабатывающей промышленности лежит через изучение набора базовых технологий производства, ранее уже наработанных в развитых государствах мира. Исключениями из этого правила стали офшорные финансовые центры с очень малочисленным и мобильным населением, а также немногие узкоспециализированные аграрные экономики, такие как в Дании, Новой Зеландии и до определенной степени Австралии, которые сосредоточились на переработке сельхозпродукции (впрочем, это одна из форм обрабатывающей промышленности).

Механизм для приобретения производственных возможностей тот же, что и способ приобретения любых практических навыков, – познание через практику, выполняя работу снова и снова, пока не научишься делать ее хорошо{162}. Подобно любому виду обучения, этот применяется с переменным успехом и приносит множество разочарований. Но точно так же, как мы не отвергаем саму идею школы только из-за того, что ребенок часто не справляется с домашним заданием, так и в этом случае индивидуальные неудачи не делают производственное обучение ущербным процессом. Более того, само обучение производству такой продукции, как сталь, продукты нефтехимии, пластмасса, полупроводники и т. д., напоминает школьную учебу в том смысле, что до вас этому обучались другие согласно образовательной программе. Специалисты-технологи называют такой процесс работой с обучением на переднем крае технологий. По крайней мере на протяжении двух десятилетий развивающиеся государства изучают, модифицируют и крадут навыки, созданные другими.

То же самое происходило на протяжении всей истории человечества. Именно такое обучение набору общепринятых производственных навыков делает столь важной роль правительств и правительственной политики. Правительства могут подтолкнуть как отдельные фирмы, так и в целом экономику к точному достижению поставленных целей, когда эти цели утверждены. Позже слишком усердное или ошибочное вмешательство правительства в экономику становится проблемой, как это наблюдается сегодня во многих развитых странах от Японии до Италии, где отмечаются низкий рост производства и стагнация технологического прогресса. Впрочем, это уже проблема именно богатых стран, возникающая после того, как они использовали возможности государства для быстрой модернизации. Нас же в первую очередь интересует, каким образом можно разбогатеть: для тех, кто беден, эта цель представляется гораздо более важной.

С кем поведешься…

Чтобы понять, как действовала успешная промышленная политика в Восточной Азии, необходимо проследить за способами, с помощью которых уроки, усвоенные другими странами, были внедрены в этом регионе. Промышленная политика не снизошла на Северо-Восточную Азию свыше, а была в деталях скопирована с примеров успешной модернизации экономики в Соединенных Штатах Америки и Европе. Непосредственно же она была скопирована с Германии, которая в конце XIX – начале XX вв. предоставила Японии эпохи Мэйдзи современную историю успешной индустриализации.

Затем уже из самой Японии эти идеи распространились на ее колонии – Корею и Тайвань, а также на Китай, где модернизация началась примерно через два десятилетия после Японии{163}. Впрочем, китайское руководство находилось еще и под влиянием эклектической смеси идеологии Ленина и Сталина во время индустриализации России и межвоенной фашистской Германии. Последняя выполняла роль специального советника Чан Кайши по индустриальной и военной модернизации, пока в 1938 г. Гитлер не отказался от сотрудничества с Китаем в пользу Японии. Влияние советского социализма и национал-социализма в сочетании с глубоко укоренившимися предрассудками первого президента Сунь Ятсена в отношении частного бизнеса объясняет, почему в Китае и на Тайване как до, так и после 1949 г. особенно сильный упор был сделан на государственные компании.

Страны же Юго-Восточной Азии, отрезанные от непосредственного влияния японской индустриализации, не могли воспользоваться плодами промышленной политики, направленной на развитие, и вынуждены были ждать наступления постколониальной эпохи после Второй мировой войны, когда было создано несколько международных агентств, в частности Всемирный банк, для помощи обретшим независимость государствам. Агентства предлагали ряд новых «согласованных» подходов к дальнейшим действиям. Вначале эти идеи действительно извлекались из исторического опыта развития стран, уже разбогатевших. Со временем, однако, возобладала более абстрактная экономическая теория, исходящая из убеждения, что любая экономика, независимо от уровня ее развития, подчиняется одним и тем же правилам. Это привело далеко не к благотворным последствиям для государств, потерявших связь с уроками истории и попавших под диктат экономической «науки».

Япония на германо– американо-британском пути

В XIX в. японские лидеры эпохи Мэйдзи инстинктивно ухватились за пример Германии, хотя Япония отставала от нее по уровню развития. Реставрация императорской власти в Японии в 1868 г. произошла за три года до объединения Германии под руководством Пруссии. Олигархи, правившие новой Японией, тоже были под стать пруссакам, заправлявшим модернизацией Германии. Обе эти группы имели консервативные взгляды, были приверженны индустриализации и беспокоились о территориальной безопасности. Военную безопасность пруссаки стремились обеспечить путем привлечения к себе других германоязычных стран и мечтали отомстить Наполеону Бонапарту за прошлые поражения и территориальные потери{164}. Сходным образом самураи инициировали государственный переворот против клана Токугавы с целью

объединения всех японских ханов, крупных полуфеодальных владений, в унитарную страну, способную сопротивляться колониальным притязаниям.

Главным способом достижения военной безопасности в обеих странах стало усиленное экономическое развитие. Германия XIX в. стала первым государством, четко сформулировавшим ряд принципов развития, к которым еще раньше пришли американцы, после того как они отделились от Британской империи. Концепция Германии была сформулирована так называемой «Исторической школой», неформальным объединением интеллектуалов, доминировавшим на кафедрах политической экономики и юриспруденции в немецких университетах середины XIX в. Она пришла к выводу, что по опыту английской истории успешно развивающиеся государства должны использовать протекционизм в своей промышленной политике с целью взращивания собственных производителей. При этом школа отвергала новомодные теории в защиту свободного рынка, связанные с именами Адама Смита и Давида Рикардо, как неуместные на данном этапе развития Германии.

Фридрих Лист, корифей школы, утверждал, что проповедь свободного рынка, исходящая из Великобритании, во многом мотивирована конъюнктурой вследствие глобального технологического лидерства страны. Нападая на новую науку «экономики», Лист писал:

Для нации, которая с помощью протекционистских пошлин и ограничений на судоходство подняла свою обрабатывающую промышленность и судоходство на такую высоту, что никакая другая страна в мире не может выдержать конкуренции с ней, самым разумным было бы отбросить эти подпорки своего величия, проповедуя другим народам преимущества свободной торговли, и покаяться в том, что до сих пор шла неверной стезей и лишь теперь ей впервые открылась истина{165}.

Взгляды Листа на экономическое развитие сформировались в 1825–1832 гг., когда он жил в США, где изучал аргументы в пользу протекционистской промышленной политики с целью взращивания «молодой промышленности», изложенные Александром Гамильтоном в его «Докладе о мануфактурах» (Report on the Subject of Manufactures), представленном конгрессу в 1791 г. Многие из содержавшихся в докладе рекомендаций, в том числе об избирательно высоких ввозных пошлинах, были реализованы в Америке с начала XIX в.{166} Гамильтон, родившийся в Британской Вест-Индии в семье шотландца, внимательно наблюдал за экстремально высоким протекционизмом, который способствовал продвижению Великобритании к глобальному превосходству, в чем немалую роль сыграли меры, направленные на предотвращение конкуренции колониальных производителей с британскими{167}.

Фридрих Лист всегда утверждал, что свободная торговля должна быть конечной целью развития национальной экономики. Но достижение этой цели возможно только после того, как обрабатывающая промышленность достаточно нарастит свою мощность под защитой государства. «Система протекционизма, – писал он, – для тех стран, которые далеко отстали от цивилизации, является единственно возможным способом добиться равных условий с доминирующей нацией [Великобританией], представляется наиболее эффективным средством формирования грядущего союза наций, а

следовательно, содействует подлинной свободе торговли»{168}. Этот исторический аргумент, основывавшийся на стадиях экономического развития, бросал вызов стандартным утверждениям экономистов и впоследствии был, несомненно, подтвержден опытом Восточной Азии. По возвращении в Германию Лист сделался наиболее влиятельным ученым-политологом XIX в. после Карла Маркса. Именно он предложил некоммунистический путь развития экономики. Идеи, к которым Лист пришел в Америке, впоследствии переняли японцы, как от него самого, так и от его коллег по «Исторической школе».

Вообще японцы были исключительно внимательными учениками. Большинство руководителей высшего звена путешествовали в 1870 – 80-х гг. по Европе и Северной Америке. Первая японская миссия, отправленная за рубеж в 1871 г., включала трех министров и была использована для определения пилотных индустриальных проектов{169}. Хотя японцы часто посещали Англию, Францию и Соединенные Штаты Америки, их фаворитом оставалась Германия. Ито Хиробуми, первый (и неоднократный) премьер-министр Японии, провел в 1882 г. два месяца в Берлине, встречаясь там с «железным канцлером» Отто фон Бисмарком.

Несколько человек из второго поколения политических лидеров эпохи Мэйдзи годами обучались в Германии. Хирата Тосуке, в 1890-х гг. министр сельского хозяйства и коммерции, а затем министр внутренних дел, стал первым японцем, получившим ученую степень доктора в Германии в 1875 г. Хирата также сделал один из нескольких переводов трудов Листа на японский{170}. Канаи Нобору учился в Германии в 1880-х гг., где ему преподавали почти все крупнейшие представители «Исторической школы». Вернувшись на родину, он воспитал целое поколение чиновников в качестве профессора Императорского университета Токио, который по сей день остается самым элитарным учебным заведением для государственных служащих. Кроме того, нескольких видных немецких ученых приглашали в Японию для преподавания и консультирования правительства.

Дневники и другие личные бумаги ведущих государственных деятелей Японии содержат постоянные ссылки на пригодность прусских идей и институтов для их страны. Историк Кеннет Пайл назвал стремление копировать траектории развития развитых государств «идеей фикс эпохи Мэйдзи применительно к развитию»{171}. Историк экономики Роберт Уэйд отметил, что в японском языке эта концепция часто выражалась метафорой, согласно которой все развивающиеся страны и их экономики в конце концов «спускаются по одному и тому же участку реки». По сути, это была отчетливо выраженная позиция «Исторической школы».

Выпрашивай, заимствуй, кради…

Япония эпохи Мэйдзи начала реализовывать свою промышленную политику в 1870-х гг., как и Пруссия в конце XVIII в., с открытия ряда государственных опытных фабрик в базовых отраслях. Большинство из них разорились, но, как и в Пруссии, правительство было готово субсидировать первоначальный процесс обучения, в отличие от частных инвесторов, не желавших рисковать своими капиталами в деле, которое они не понимали. Подобно тому как пруссаки покупали и копировали английские машины, а

также переманивали английских инженеров к себе на работу вопреки запрещавшим это английским уголовным законам, Япония модифицировала импортное оборудование и нанимала иностранцев с необходимыми техническими знаниями. В течение 10 лет после реставрации Мэйдзи число иностранцев, приглашенных на работу в Японию, достигло 400 человек, а затем увеличилось на несколько тысяч.

В 1843 г. Великобритания отменила последние юридические ограничения на экспорт оборудования для обрабатывающей промышленности. В континентальной Европе правительства и городские гильдии также начали снимать аналогичные ограничения. В результате доступность иностранных технологий для Японии эпохи Мэйдзи оказалась менее затрудненной, чем для континентальных европейских государств{172}. При этом японцев понуждали к подписанию международных патентных соглашений и авторских договоров, но они их игнорировали. «То, что они [соглашения] не представляли эффективных препятствий для копирования японцами иностранных образцов, – писал историк японской экономики Уильям Локвуд, – служило постоянным поводом для жалоб со стороны зарубежных производителей»{173}.

Подобно тому как это происходило снова и снова в развивающихся странах Восточной Азии после Второй мировой войны, японские подделки в эпоху Мэйдзи представляли собой в общем случае малозатратные, технически несложные, адаптированные к рынку изделия, которые за их дешевизну и безвкусие иностранцы высмеивали. На деле же обычно это были товары, предназначенные прижимистым сельским потребителям, составлявшим ключевой первоначальный рынок. Реже зарубежная технология не только копировалась, но искусно совершенствовалась, как это произошло с автоматизированным ткацким станком компании Toyoda, перепроданным обратно Великобритании, лидировавшей тогда в текстильном производстве{174}.

Подобно Пруссии, Япония препятствовала прямым инвестициям иностранцев в свою экономику. В 1880-х гг. японское правительство продало по низким ценам частным предпринимателям большую часть своих опытных предприятий в таких отраслях, как горная промышленность, хлопкопрядение, производство шерстяных нитей, шелкомотальная промышленность, судостроение, производство листового стекла и цемента. Впоследствии многие из этих предприятий стали высокоприбыльными{175}.

В 1889 г. в Японии была обнародована новая конституция (модифицированный вариант конституции Пруссии), законодательно передавшая управление значительной частью бизнеса, фактически управляемого государством, в руки чиновников{176}. В дальнейшем эти чиновники взрастили первое поколение предпринимателей путем не только продажи опытных заводов, но и выдачи лицензий на управление компаниями, которые, будучи олигополиями, сталкивались лишь с ограниченной конкуренцией и получали гарантированные минимальные прибыли в горном деле, судостроении и инфраструктурных проектах. Например, строителям железных дорог гарантировалсь прибыль в размере не менее 7 %. Компания Mitsubishi, основанная в 1870 г. Ивасаки Ятаро, торговцем с хорошо налаженными политическими связями, получала от правительства суда и огромные субсидии до тех пор, пока не окрепла настолько, что преодолела засилье зарубежных компаний в судоходстве. В период между 1880-м и 1913 гг. японский экспорт, представленный вначале в основном лишь шелком-сырцом и простой мануфактурой мелких фирм, увеличился в восемь раз.

…и наращивай масштаб

В Германии появлялось мало серьезных промышленных инноваций вплоть до финальных стадий восхождения страны на уровень современности в конце XIX – начале XX вв. В Японии данная тенденция проявилась еще сильнее. Прусским, а затем немецким ключом к прогрессу стало увеличение масштаба инвестиций, часто путем слияния фирм, всего лишь при постепенных модификациях прежних технологий.

Промышленное оборудование, которое использовала Германия во время своего подъема, было разработано в основном в Англии и Франции: процесс Гилкриста – Томаса для производства чугуна в чушках без содержания фосфора, оборудование для коммерческого производства анилиновых красителей, комплекс технологий для производства и передачи электроэнергии. Благодаря беспрецедентным объемам выпускаемой продукции, затраты на ее единицу в Германии были ниже, чем у признанных индустриальных держав вроде Великобритании, чьи ранние инвестиции в небольшие предприятия стали для нее обузой. Эффект масштаба немецкой экономики был таков, что ее металлургические и сталелитейные заводы стали окупать затраты на импорт 50 % поставляемой для них железной руды, и это в то время, когда удельные фрахтовые ставки были гораздо выше, чем сейчас. (Эти предприятия по-прежнему остаются самыми эффективными производителями в Европе.) Германия вела игру с адресным индустриальным развитием, в которой довела суммарные ежегодные инвестиции в свою экономику до невиданной прежде величины – четверти валового национального дохода (ВНД){177}.

Только в 1880-х гг., после двух десятилетий ставки на шелк-сырец как на источник получения иностранной валюты, Япония стала наконец готова к состязанию с Германией в широкомасштабном строительстве заводов. Начала она, как и любая другая значительная развивающаяся экономика, с производства текстиля – бизнеса с ограниченными потребностями в капитале и с повсеместными рынками сбыта. В 1882 г. Сибусава Эйити, легендарный предприниматель эпохи Мэйдзи, свел технического специалиста, посланного им в Манчестер для изучения хлопкопрядильного производства, с группой финансистов и открыл паровую мельницу с 10 500 веретенами. Инвестиции в это предприятие более чем в шесть раз превышали любое другое вложение в японскую хлопчатобумажную промышленность до настоящего времени. Спустя год после начала производства предприятие выплатило акционерам уже 18 % дивидендов на акцию. Эффект масштаба начал действовать в японской экономике, и страна стала сокращать свою зависимость от ввоза хлопковой нити и тканей, на долю которых в конце 1870-х гг. приходилась треть всего импорта.

Вслед за этим Сибусава убедил правительство поднять пошлины на импорт хлопка-сырца и подвигнул Японию принять подход в стиле Германии к масштабной переработке импортного сырья. Он понимал, что крупные производители, скорее всего, будут искать протекцию на родине и в то же время свободный доступ к дешевому высококачественному сырью на мировом рынке. Правительство пожертвовало интересами защищаемых им ранее

фермеров-хлопководов в пользу промышленности, и к 1914 г. текстильная продукция составила 60 % совокупного японского экспорта.

Хронический торговый дефицит страны закончился. Затем Первая мировая война подорвала промышленное производство в Европе, что позволило японским фирмам двинуться на колониальные азиатские рынки со всеми видами товаров повседневного спроса: текстилем, велосипедами, консервами и многим другим. Разразился невиданный экспортный бум. (Действуя в европейском стиле, Япония завладела в 1895 г. Тайванем, а в 1910-м Кореей, превратив их в свои колониальные рынки, защищенные от конкуренции.)

Потребовалось укрепление экспортной дисциплины

Несмотря на успехи, в модели развития Японии скрывалась проблема, с которой столкнулась и Германия. Дело в том, что крупнейшие компании страны стремились избегать экспортной деятельности, оставляя ее более мелким фирмам. Так называемые дзайбацу, семейные кланы, которые стали доминировать в японской экономике в период между двумя мировыми войнами, сосредоточились на добыче полезных ископаемых, морских перевозках, инфраструктурных концессиях, а также на масштабном промышленном бизнесе, ориентированном на внутренний рынок. Это позволяло им устанавливать высокие цены для остальной экономики и избавляло от необходимости завоевывать экспортный рынок. Дзайбацу постепенно разрастались до огромных размеров: в 1928 г. на долю «большой четверки» (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo и Yasuda) в японской экономике приходилось около 15 % оплаченного акционерного капитала{178}, но они часто получали прибыли и за счет подавления мелких производителей. Это означало, что в хорошие времена мелкие производители еще выживали, но им не хватало притока денежных средств, чтобы перейти к более сложной деятельности, а с наступлением плохих времен они разорялись.

В 1920 г., с началом внутренней рецессии, тысячи производителей в Японии начали покидать бизнес. После того как спад прекратился, японское правительство наконец осознало необходимость внести последнее существенное изменение в политику индустриализации, а именно – в систему субсидий, которая вынуждала бы крупный бизнес действовать в интересах национального развития и экспорта. Процесс этого осознания шел очень постепенно и охватил Вторую мировую войну. Через такой же процесс прошла и Германия, когда в конце XIX в. «спускалась по тому же участку экономической реки».

Германия столкнулась со своими проблемами во время дефляционного спада, начавшегося в Европе после финансового кризиса 1873 г. и продолжавшегося в течение двух десятилетий. Немецкая экономика пострадала во многом аналогично японской в 1920-х гг. – тысячи мелких фирм так же были доведены до банкротства. Уцелевшие компании часто выживали только благодаря созданию промышленных картелей, которые стремились не допустить

снижения цен. Однако эти картели и поощряемые ими слияния фирм, а по сути поглощения мелких производителей крупными ради захвата квот на продукцию, установленных руководством картелей, в конечном счете лишь усугубили долговременную тенденцию, выражавшуюся в обмане крупнейшими игроками в экономике как мелких производителей, так и индивидуальных потребителей.

Ситуация дошла до критической точки, когда в 1903 г. правительство провело расследование деятельности картелей, охватившее примерно 400 компаний и 12 000 заводов. В результате резкой критике подверглись производители сырья, которые фактически эксплуатировали отечественных промышленников. Вместе с тем признавалась и необходимость продавать излишки производства обрабатывающей промышленности на внешних рынках с целью сохранить производственные мощности в действии и рабочие места для немцев. Решение, предложенное правительству картелями, заключалось в создании системы скидок, способной привести к снижению затрат на сырье и сырьевые компоненты, но только для той продукции, которая была предназначена, прямо или косвенно, на экспорт. Это означало, что за счет внутренних цен, искусственно завышенных через тарифы, субсидировалось развитие рынков промышленного экспорта. Так зародилась серия экспортного субсидирования под управлением картелей, вызвавшего, по словам историка экономики Клайва Требилкока, «бурную экспортную кампанию Германии в 1900-х гг.»{179}.

Первый такой картель, ориентированный на экспорт продукции, был введен в действие в 1904 г. Ассоциацией сталелитейных заводов (Steel Works Association){180}. Экспортные субсидии направляли экономическую активность на капиталоемкую обрабатывающую промышленность и помогли Германии встать в один ряд с наиболее технологически развитыми странами. Более слабые участники экспортных картелей были вынуждены избавляться от устаревшего производственного оборудования, поскольку международный рынок был куда менее снисходителен к низкокачественной продукции по сравнению с защищенным внутренним. Это и называется экспортной дисциплиной в действии. Немецкие экспортеры увеличивали масштабы своей деятельности все больше и больше, пока не достигли такого уровня, когда уже могли финансировать серьезные технологические инновации. Они создавали и подчиняли себе целые новые отрасли промышленности, такие как электротехника, химия и нефтехимия, вкладывая огромные средства в научные исследования и развитие{181}.

Япония совершенствовала свою промышленную политику на базе экспортной дисциплины крупных производителей в течение длительного периода, охватившего 1925–1954 гг. Процесс продолжался и во время депрессии, и во времена фашизма, и во Вторую мировую войну, и в первые послевоенные годы{182}. Начало ему положило создание в 1925 г. японским правительством Министерства торговли и промышленности с юридическими полномочиями для осуществления контроля над ценообразованием и качеством важных экспортных товаров{183}. После опустошительного банковского кризиса 1927 г. был создан Совещательный совет по торговле и промышленности (Commerce and Industry Deliberation Council), отвечавший за проведение слияния промышленных фирм, оказавшихся на пороге банкротства. Тогда вошло в обиход понятие sangyo gorika (индустриальная рационализация), означавшее необходимость для государства выбраковки слабых фирм в контексте протекционистского подхода, который стимулировал промышленное развитие{184}. В 1930 г. высокопоставленный чиновник Министерства

торговли и промышленности Киси Нобосуке провел семь месяцев в Германии, изучая, как там работают картели. После того как в 1931 г. Киси опубликовал свой доклад, был принят новый закон, позволявший создание картеля в любом бизнесе, где этого захотели бы две трети его участников, и наделявший правительство безусловными полномочиями для принуждения к картельному соглашению.

В середине 1930-х гг. картели в Японии действовали в 26 отраслях: от металлургии до шелкопрядения. Однако, как и в Германии до введения экспортных субсидий, эти меры привели только к укреплению огромных дзайбацу, чья деятельность сосредоточивалась в верхних эшелонах бизнеса, в то время как мелкие производители оставались под гнетом дзайбацу (пусть и в условиях развивающейся экономики 1930-х гг., когда милитаризация только наращивала экономический рост){185}. Перед Второй мировой войной Министерство торговли и промышленности было больше озабочено защитой производителей от хищничества дзайбацу, чем внедрением экспортной дисциплины во всей структуре промышленности.

Заключительные фрагменты в пазле, который представляла собой промышленная политика Японии, сложились только после Второй мировой войны с прибытием Верховного главнокомандующего союзных держав (Supreme Commander for the Allied Powers, SCAP) Дугласа Макартура. Направляемое американцами правительство, лишившее собственности дзайбацу, слишком тесно связанных с военными, запретило их холдинговые компании, а взамен расширило полномочия Министерства коммерции и индустрии. В 1949 г. оно было преобразовано в Министерство международной торговли и промышленности (Ministry of International Trade and Industry, MITI), получившее исключительное право контроля как над промышленной, так и над торговой политикой. Эти крайние меры рассматривались SCAP как временные, однако позволили MITI сочетать экспортную дисциплину с выбраковкой неудачников в невиданных прежде масштабах{186}. После восстановления независимости Японии в 1952 г. и отставки в 1954 г. трусливого проамериканского правительства Ёсида Сигэру MITI приступило к этой работе.

Остальное, как говорится, уже история. MITI следовало политике протекционизма в отношении обрабатывающей промышленности, основанной на строгой экспортной дисциплине. Крупные промышленные компании послевоенной Японии отчитывались не перед боссами дзайбацу, а перед чиновниками MITI, которые ориентировали их на экспорт, освобождая до 80 % их экспортной выручки от налогообложения. Когда Япония, согласно Генеральному соглашению по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), в 1964 г. была вынуждена отменить налоговые льготы для экспортных доходов, MITI взамен ввело льготы по амортизации в зависимости от результатов экспортной деятельности, что по сути было равносильно возвращению налоговых льгот «с черного хода».

В 1950-х гг. чиновники MITI, по-прежнему работавшие на самом переднем крае технологического фронта, систематически занимались исследованиями и формированием основ индустрии мирового класса. Год за годом они переходили от отрасли к отрасли: судостроению; выплавке стали; производству удобрений, синтетических тканей, пластмассы, нефтепродуктов, легковых автомобилей и электроники. В 1950–1963 гг. бюро по предпринимательству, входившее в состав MITI, лицензировало покупку иностранных технологий по 2487 контрактам. Был создан Совет по структуре

промышленности (Industrial Structure Council) – расширенный вариант Совещательного совета по торговле и промышленности, созданного в 1927 г. и включившего 45 комитетов для надзора за каждой крупной отраслью. Чиновники, стоявшие во главе комитетов, разработали соглашения с лидерами бизнеса по целевым показателям экспорта, стандартам контроля качества, производительности, изменениям объема продукции и слиянию компаний{187}. Компании, не сотрудничавшие с MITI, обнаружили, что им перестали выделять иностранную валюту для закупки сырья и оборудования. Привилегированным же производителям предоставляли не только субсидии и налоговые льготы, но и бесплатную землю и инвестиции в инфраструктуру за счет бюджета{188}. Большинство предпринимателей с неохотой воспринимали указания по поводу своих действий, но у них оставалось мало свободы выбора, кроме сотрудничества.

Все это отражало подъем на новый уровень политики в отношении «молодой промышленности». Напомним, что такая политика распространилась еще в XIX в. из Великобритании на США, Пруссию и другие страны континентальной Европы. Конечно, после Второй мировой войны впечатляющие и эффективные улучшения промышленной политики наблюдались во Франции, Италии и Западной Германии. Однако более пристальное внимание мировой общественности было приковано к агрессивному внедрению методов развития «молодой промышленности» в сравнительно бедной Японии. Всего за два десятилетия, прошедших с 1952 г., добыча полезных ископаемых и объем промышленного производства увеличились здесь в 10 раз. Япония стала первым государством, подобравшимся к устойчивому экономическому росту, который выражался двузначными числами{189}.

Многие считают, что эта страна открыла новую совершенную форму управления экономикой. Подтверждением тому книга под названием «Япония лучше всех» (Japan as Number One), вышедшая в 1979 г. и ставшая бестселлером как в США, так и в самой Японии. На деле же Япония просто заново открыла старые идеи и развила ранние немецкие усовершенствования. Более того, хотя способность японцев доводить до блеска и улучшать прежние идеи производила впечатление, ее затмили достижения Южной Кореи и Тайваня. Ведь Япония эпохи Мэйдзи, когда страна приступила к осуществлению своей программы индустриализации, была достаточно мощным и стабильным государством, вскоре превратившимся в колониальную державу. А вот две ее бывших колонии были небольшими, угнетенными и, особенно Южная Корея, нищими, когда в начале 1950-х гг. они отправились в путь.

Историк и генерал

Способ, благодаря которому эффективная промышленная политика пришла в Южную Корею, был прост. Человеком, открывшим в стране эпоху модернизации, стал генерал Пак Чон Хи, пришедший к власти в результате государственного переворота 16 мая 1961 г. Ранее он служил в чине лейтенанта в японской колониальной армии, а именно в элитной Квантунской армии, когда в 1930-х гг. она осуществляла надзор за масштабной кампанией по индустриализации

Кореи и китайской Маньчжурии. В отличие от европейских колониальных властей Япония стала поздно строить промышленные предприятия в своих колониях, а в результате провела образцовую индустриализацию, которой могли следовать руководители постколониальных стран{190}. (В европейских и американских колониях предприятия тяжелой и средней индустрии вообще не строились, поскольку всё, кроме промышленных товаров первой необходимости, поставлялось из страны-метрополии.)

Генерал Пак воспринял японские идеи применительно к управлению своей страной. К тому же он был историком-любителем со специализацией на вопросах укрепления власти. Прекрасно начитанный во всем, что касалось экономического развития Германии, генерал внимательно следил за ее быстрой реиндустриализацией под управлением государства после Второй мировой войны. Еще он в подробностях знал истории жизни Сунь Ятсена, Кемаль-паши в Турции, Гамаль Абдель Насера в Египте и их действия по созданию современных и крупномасштабных отраслей промышленности. Через девять месяцев после своего прихода к власти в Южной Корее сын крестьянина Пак опубликовал книгу под названием «Путь нашей страны: идеология социальной перестройки» (Our Nation's Path: Ideology for Social Reconstruction), содержавшую дорожную карту с целью, по словам автора, «координации и методического руководства со стороны государства на пути к достижению огромной экономической мощи»{191}. Еще через год Пак издал вторую книгу «Государство, революция и я» (The Counrty, the Revolution and I), содержавшую главы «Чудо на Рейне» (The Miracle on the Rhine) и «Различные формы революции» (Various Forms of Revolution), в которых он рассматривал различные революции, происходившие в мировой истории, с точки зрения экономики и развития. (Сам генерал всегда считал организованный им государственный переворот именно революцией.) В обеих книгах Пак, ссылаясь на реку, протекающую через Сеул, обещал согражданам «чудо на Хангане».

Поскольку в 1940-х гг. Пак состоял членом коммунистической ячейки в южнокорейской армии, американские союзники опасались, не окажется ли он скрытым коммунистом. Однако Пак подчеркнул, что, как и в Японии, корейское государство займется планированием, в то время как частный сектор возьмет на себя инвестирование. «Нельзя допустить, чтобы экономическое планирование или программа долгосрочного развития подавляли инициативность или спонтанные идеи частных предприятий, – писал Пак. – Нам следует использовать по максимуму выгоды, как правило, привносимые механизмом ценообразования в условиях свободной конкуренции, что позволит нам избежать вероятного ущерба, который влечет за собой монопольная система. Не может быть и не будет экономического планирования ради самого планирования». В качестве исторического образца он выбрал кооптирование частного капитала японскими олигархами эпохи Мэйдзи: «Миллионерам… позволили выйти на первый план как в политике, так и в экономике, поощряя таким образом национальный капитализм, – писал Пак. – Пример реставрации Мэйдзи окажет огромную помощь проведению нашей собственной революции»{192}.

Пак знал историю своей семьи, а написанные им книги продемонстрировали и наличие у него ясного представления об экономическом состоянии страны и ее ресурсах. Он был очень хорошо информированным крестьянином. Правда, как и олигархи эпохи Мэйдзи в 1930-х гг., Пак тогда еще не разобрался с ролью экспортных субсидий. Но вскоре он понял их значимость, когда,

отчаянно нуждаясь в иностранной валюте, его режим создал текстильный картель по японскому образцу, предоставив тому льготные кредиты и налоговые льготы, а также освободив от ввозных пошлин на поставляемое ему сырье{193}. Зарубежные продажи возросли, и в государственную казну потекла драгоценная иностранная валюта. В 1962 г. экспорт товаров из Южной Кореи оценивался в $ 56 млн, а еще через три года он превысил $ 170 млн{194}. Пак настолько этому обрадовался, что объявил: начиная с 1964 г. 30 ноября будет ежегодно отмечаться как День национального экспорта Кореи. Пак нуждался в твердой валюте для ввоза оборудования, способного подкрепить массовые инвестиции в промышленность, которые планировал генерал. «Соответственно, – констатировала экономист Элис Эмсден, – режим Пака все в большей степени принуждал предпринимателей к экспорту, не оставляя им выбора»{195}.

Так Южная Корея стала самым зависимым от экспорта развивающимся государством в мировой истории, а ее правительство давало субсидированные кредиты любой фирме, которая продавала свою продукцию на внешнем рынке. Проценты по кредитам, выплачиваемые экспортерами, находились в пределах от половины до четверти ставки, назначаемой любым другим фирмам. Во времена высокой инфляции 1970-х гг. реальная ставка процента, назначаемая импортерам, составляла с учетом инфляции от –10 % до –20 % в год. До тех пор пока предприятия были в состоянии поднимать свои отпускные цены вровень с инфляцией, они получали доплату за то, что брали ссуды{196}.

Поскольку экспорт товаров в 1960-х гг. вырос примерно в 20 раз и достиг в 1970 г. $ 836 млн, Пак начал раздавать кредитные линии и лицензии на выпуск продукции тем предпринимателям, чьи успехи в экспорте особенно впечатляли, предоставив им возможность реализовать его грандиозные инфраструктурные и промышленные проекты развития. Многие люди сравнивали бизнес-группы чеболей, которые были таким образом взращены (крупнейшие из них, такие как Hyundai, Daewoo и Samsung, в рекордные годы вбирали в себя каждый по 10 % общего объема банковских кредитов), с дзайбацу в Японии довоенного образца. Однако если прежние дзайбацу искусно уклонялись от экспортных обязательств, то чеболи Пака были вынуждены вести кампании по развитию экспорта. Тем самым Южная Корея избежала проблем с крупным бизнесом, «стеснявшимся» экспорта, что длительное время сдерживало развитие Японии и Германии. Страна прямиком шла к более эффективной форме стимулирования «молодой промышленности».

Разумеется, не только Пак был к этому причастен. Ему умело помогали другие корейцы, тоже бывшие свидетелями предвоенной индустриализации Японии. В том числе и влиятельная группа, работавшая на колониальный Industrial Bank of Chosen{197} во главе с Чан Ки Ёном, директором Комитета по экономическому планированию (Economic Planning Board, EPB). Пак дал EPB такие же полномочия, какие были у MITI в Японии: они разом охватывали торговлю и промышленность, а политический ранг директора равнялся вице-премьеру. В 1970-х гг. EPB разработал обширную программу инвестиций в тяжелую и химическую промышленность. Заманчивые субсидии, включавшие льготные кредиты и землю, предлагали тем предпринимателям, которые были готовы строить заводы, способные производить на экспорт продукцию нефтехимии, машиностроения, судостроения, сталь, электронику и цветные металлы.

Самые авторитетные экономисты называли эти планы безумными. Ведь даже устанавливавшая рекорды Япония, когда она предприняла свой мощный индустриальный рывок в 1950-х гг., уже имела за плечами промышленный опыт длиной в три четверти века. Отчет Всемирного банка по Южной Корее от 1974 г. содержал «серьезные опасения касательно осуществимости многих экспортных целей из числа тех, что были поставлены перед частными предприятиями тяжелой промышленности» и рекомендовал стране продолжать заниматься текстилем{198}. Предупреждение выглядело прозорливым в начале 1980-х гг., когда Южная Корея была чрезвычайно обременена избыточными производственными мощностями в тяжелой индустрии. Но, даже находясь в нижной точке развития, компании, которые поддерживал Пак, медленно пробивались на экспортные рынки. А когда в середине 1980-х гг. начался бум на рынках США и Европы, Южная Корея проявила себя как глобальный игрок в производстве стали и судостроении, а позднее в производстве полупроводников и автомобилей.

В 1987 г. Всемирный банк отмечал, что огромный южнокорейский завод с полным металлургическим циклом – Pohang Iron and Steel Company (ныне известный как POSCO), «возможно, является самым эффективным производителем в мире»{199}. Между тем ранее Всемирный банк отказался финансировать это предприятие. В 1984 г. 60 % южнокорейского экспорта приходилось на тяжелую и химическую промышленность, как того и требовал Пак, по сравнению менее чем с 25 % в 1973 г., когда начала реализовываться программа модернизации этих отраслей.

Тем временем южнокорейские чиновники читали не книги восходящих звезд американской неолиберальной экономики и даже не труды Адама Смита, а работы Фридриха Листа. Роберт Уэйд, ученый, специализирующийся на Южной Корее и Тайване, вспоминал, что когда он преподавал в Южной Корее в конце 1970-х гг., то в книжных лавках университета в Сеуле можно было видеть «целые полки», заставленные трудами Листа. Когда же Уэйд перешел в Массачусетский технологический институт, он обнаружил, что единственный экземпляр главного труда Листа в здешней библиотеке в последний раз выдавали на руки еще в 1966 г.{200} Так разный подход к экономической науке определяется разными стадиями экономического развития. В Южной Корее идеи Листа о национальной системе экономического развития были адаптированы для страны с населением, намного меньшим, чем в Германии или Японии, и с ВВП на душу населения в середине 1970-х на том же уровне, что в Гватемале{201}. Эти идеи воплощались в жизнь наперекор самым неблагоприятным условиям в мировой торговле на протяжении поколения, включая два беспрецедентных энергетических кризиса. Все это не имело значения. Пак продвигал свою программу, невзирая на обстоятельства, и рвался вперед с прежним напором. Всякий раз, когда США, Всемирный банк и МВФ убеждали его отказаться от своей направляемой государством промышленной политики, он для виду соглашался, но не менял ровным счетом ничего (или изредка шел на очень незначительные уступки){202}. Пак был мастером убеждать, а его убежденность основывалась на знании истории.

Варианты государственного сектора

Подходы к индустриализации в Китае и на Тайване отличались от примененных в Японии и Южной Корее тем, какую роль играла государственная собственность на средства производства. На материке после 1949 г. Коммунистическая партия Китая национализировала все. На Тайване, где обосновалась проигравшая коммунистам националистическая партия Гоминьдан, государственной собственности тоже придавалось большое значение. Причиной тому было общее наследство республиканского Китая, существовавшего с 1911 по 1949 гг. Прочная антипатия Сунь Ятсена к частной собственности, влияние Советской России на республиканское правительство до 1927 г. (после этого Чан Кайши порвал как с советскими, так и китайскими коммунистами), в дальнейшем – влияние со стороны Германии, а затем и немецкого национал-социализма в 1930-х – все это способствовало утверждению государственной собственности на средства производства в качестве нормы до 1949 г.{203}.

Главным двигателем национализированной китайской промышленности выступали чиновники, отвечавшие за промышленное планирование. Количество их было намного больше, и были они более искушенными, чем это представляется сейчас почти всем исследователям, включая китайских. Начиная с 1935 г., после предварительных, ограниченных по масштабу экспериментов с планированием, промышленную политику стал направлять теперь уже забытый Комитет по национальным ресурсам (National Resources Commission, NRC). Под руководством Гоминьдана NRC в 1930-х гг. сделался огромным плановым органом, ответственным за стратегические гражданские и оборонные отрасли. В 1936 г. он осуществил грандиозную бартерную сделку с нацистской Германией, обменяв китайское минеральное сырье на немецкие промышленные технологии. Сотрудничество прервалось лишь в связи с решением Гитлера поддержать Японию, после того как та в 1937 г. развязала полномасштабную войну с Китаем{204}. Ввиду мобилизации всех военных ресурсов для отражения японской интервенции NRC продолжал усиливать и расширять свой контроль над промышленностью. К 1944 г. в нем насчитывалось 12 000 штатных сотрудников, и еще 160 000 работников, трудившихся в шахтах, обрабатывающей промышленности и на электростанциях, зависели от него. Часть предприятий сразу создавались как государственные, а другие, принадлежавшие частному сектору, были национализированы. Во время Второй мировой войны почти 70 % оплаченного акционерного капитала зарегистрированных предприятий в Китае принадлежало государственным компаниям, и большинство из них управлялись NRC{205}.

Пока шла война, NRC разработал чрезвычайно детализированный 20-томный план индустриализации Китая, рассчитанный на реализацию после окончания боевых действий. Но возобновившаяся в 1946 г. гражданская война и гораздо меньший объем американской помощи, чем на то рассчитывал Чан Кайши, порушили большие замыслы NRC. Он еще продолжал разрастаться, достигнув к концу 1947 г. рекордной численности в 33 000 штатных сотрудников и почти четверти миллиона работников на своих предприятиях, однако так и не смог осуществить большую часть своих планов.

В республиканском Китае чиновники NRC имели репутацию достаточно компетентных и профессиональных работников. Большинство из них остались в коммунистическом Китае после 1949 г. и содействовали в передаче КПК контроля над предприятиями, и так уже принадлежавшими государству. Немалая часть их перешла работать в аппарат государственного планирования при Мао Цзэдуне. Созданный в 1953 г. Государственный комитет по делам

планирования (State Planning Commission, SPC) осуществил многочисленные проекты, задуманные NRC, хотя персонал, нанятый еще при Гоминьдане, впоследствии подвергся преследованиям в ходе политических «чисток». В настоящее время SPC называется Государственным комитетом по делам развития и реформам (National Development and Reform Commission, NDRC).

Гораздо меньшая часть штатных сотрудников NRC, в большинстве своем переведенных в тайваньское региональное отделение NRC в 1945 г., после того как японцы покинули остров, так и остались работать на Тайване. Они пользовались гораздо большим влиянием, чем их коллеги на материке, а из их рядов вышло целое поколение экономических лидеров Тайваня, включая восьмерых из 14 министров экономики (до 1985 г.), под чьим руководством действовало сыгравшее важную роль Бюро промышленного развития{206}. Именно эти высокопоставленные чиновники придали законную силу промышленной политике, которая предоставила серьезные преимущества госкомпаниям. Они создали государственный сектор Тайваня, сконцентрированный в тех же самых отраслях, что когда-то поддерживались NRC, – производстве продуктов нефтехимии, выплавке стали, судостроении, тяжелом машиностроении и других видах инженерно-технической деятельности. Впоследствии они еще более увеличили охват производства. Бывшие сотрудники NRC также управляли многими государственными предприятиями. К началу 1980-х гг. Индия и Бирма оставались единственными странами в тогдашней некоммунистической Азии, имевшими сопоставимый по масштабам государственный сектор{207}.

Однако, в отличие от маоистского Китая, а также Индии с Бирмой, государственная собственность на Тайване оказывала ограниченное воздействие на экономический рост и технологическое развитие, поскольку правительство придавало особое значение роли экспорта в индустриальном прогрессе. С начала 1950-х гг. оно отбирало отдельные сектора для стимулирования их экспорта (начав с текстиля и переработанных продуктов питания), разрешало экспортерам оставлять у себя часть заработанной ими иностранной валюты (всю прочую валюту полагалось сдавать в Центральный банк), предлагало экспортерам прямые денежные субсидии на определенный срок, организовывало экспортные картели, чтобы «управлять» конкуренцией, и предоставляло ограниченное количество льготных экспортных кредитов, что в период с 1957-го по середину 1970-х гг. обеспечило выдачу краткосрочных экспортных займов по ставкам почти вполовину ниже, чем неэкспортерам{208}.

В 1970-х гг. Тайвань продвинулся дальше – в тяжелую промышленность, производство синтетических тканей и электроники, благодаря которой он сейчас более всего известен. В 1973 г. правительство учредило Научно-исследовательский институт промышленных технологий (Industrial Technology Research Institute, ITRI), а в 1974-м – Организацию по исследованиям и обслуживанию электронной прмышленности (Electronic Research and Service Organisation, ERSO) с целью лицензирования зарубежных технологий, проведения за счет государства НИОКР и отбора государственных и частных фирм, способных использовать результаты исследований и создавать новые продукты. В то время как Южная Корея сделала упор на массовом производстве микросхем памяти, Тайвань обратился к изготовлению интегральных схем прикладной ориентации (application-specific integrated circuits, ASIC), которые разрабатывались с учетом конкретных электронных потребительских продуктов. К середине 1980-х гг. ITRI и ERSO насчитывали

в общей сложности намного более 5000 штатных сотрудников, а в состав их входили огромные производственные филиалы, работавшие под контролем государства{209}.

Подспудная проблема

Экспортная дисциплина на Тайване действовала, на первый взгляд, весьма эффективно. Если в 1952 г. стоимость тайваньского экспорта была эквивалентна только 9 % ВВП, то к 1979 г. этот показатель возрос до 50 %. В течение 1970-х экспорт увеличивался с такой скоростью, что, согласно данным одного исследования, его объем достигал почти 70 % всего прироста обрабатывающей промышленности{210}. Однако при ближайшем рассмотрении обнаруживалось, что Тайвань развивался за счет экспортной экономики, которой были присущи те же структурные слабости, что Германии XIX в. и предвоенной Японии. В 1985 г. на малые и средние предприятия с числом работников менее 300 приходилось 65 % экспорта – такое же соотношение сложилось и в Японии образца 1920-х гг. Однако если аналогичная ситуация в Германии и Японии стала следствием неспособности государства заставить работать на экспорт крупные частные компании, то на Тайване не удалось добиться соблюдения строгой экспортной дисциплины со стороны крупных госкомпаний. Это было новое проявление старой проблемы{211}. В то же время Тайваню не удавалось поддерживать своих частных предпринимателей-экспортеров так же эффективно, как это делалось после Второй мировой войны в Японии и Южной Корее.

В течение нескольких десятилетий никто на Тайване не обращал пристального внимания на структуру экспорта. Остров постоянно гордился более высоким ВВП на душу населения, чем в Южной Корее. В 1990 г. он составлял $ 8000, в то время как в Южной Корее – $ 6300. Частично эта разница объяснялась тем, что Тайвань быстрее развивался в 1950-х, когда корейская политика при Ли Сын Мане была гораздо менее целенаправленной. К тому же земельная реформа на Тайване была самой эффективной в мире и послужила мощным толчком для начального роста обрабатывающей промышленности. Однако промышленная политика Тайваня очень сильно не дотягивала до южнокорейского уровня, что выражалось, в частности, в ее неспособности принудить свои крупнейшие предприятия к соблюдению необходимой экспортной дисциплины. В конечном итоге это упущение сказалось на экономике острова. В 1990-х гг. Южная Корея ликвидировала разрыв с Тайванем по уровню ВВП на душу населения, перед тем как была отброшена назад азиатским финансовым кризисом. Затем быстро наверстала упущенное, и теперь ее ВВП на душу населения опережает тайваньский на $ 2000{212}.

Не только потому, что они принадлежали государству, крупные тайваньские госкомпании не смогли стать такими же конкурентоспособными в глобальном масштабе, как южнокорейские чеболи. (Государственная собственность часто ассоциируется с низкой производительностью, но отнюдь ее не обусловливает.) Тайваньские государственные предприятия уступили корейским корпорациям потому, что у себя дома они работали в условиях менее жесткой экспортной дисциплины и менее сильной конкуренции. Им позволялось попадать в большую зависимость от совместных предприятий с долей иностранного капитала ради приобретения технологий в рамках

организации, и это ослабляло их способность создавать собственные технологии. Примером этого явления служит сектор телекоммуникаций, где местные фирмы так и не смогли преодолеть зависимость от своих транснациональных партнеров из США – ITT и GTE{213}. Между тем ведущим частным компаниям Тайваня, таким как производитель компьютеров Acer, было отказано в том же уровне экспортных субсидий, защиты внутреннего рынка и финансовой поддержки, какой предоставлялся их южнокорейским собратьям по бизнесу. Это вынуждало тайваньских предпринимателей довольствоваться более низкой маржой, что делало их менее конкурентоспособными в технологическом отношении и сокращало масштабы их деятельности{214}.

К началу 1980-х у Южной Кореи было уже 10 компаний в списке Fortune 500, реестре ведущих корпораций с учетом их доходов, а у Тайваня только две{215}. По сравнению с южнокорейскими, тайваньские экспортеры производили больше продукции с низкой нормой прибыли в качестве поставщиков транснациональных корпораций Европы и Америки (изготовляя, например, все в мире iPhone и iPad) и меньше продукции с высокой нормой прибыли под собственными брендами. В это же время корейский Samsung продает собственные смартфоны и лидирует в мире по продажам, а Hyundai входит в число пяти крупнейших в мире автопроизводителей{216}. Тайваню угрожает опасность структурно застрять на уровне, который ниже брендированного высокоприбыльного верхнего пласта экономической деятельности, где пребывают самые богатые государства.

Триумф историков

Несмотря на определенные слабости промышленной политики на Тайване, не подлежит сомнению, что Япония, Южная Корея и Тайвань – это государства, которые успешно справились с развитием своей обрабатывающей промышленности. В каждой стране правительство ввело минимально необходимый уровень экспортной дисциплины. Южная Корея и Тайвань перешли в списке ведущих экспортеров с 33-го и 28-го места соответственно в 1965 г. на 13-е и 10-е места через 20 лет. К этому времени каждая из этих стран экспортировала больше промышленных товаров, чем вся Латинская Америка{217}. Особенно быстрыми темпами развивалась тяжелая промышленность. В обеих странах соотношение легкой и тяжелой промышленности всего за 15 лет изменилось от 4:1 до 1:1.

Разумеется, промышленная политика по всей Северо-Восточной Азии опиралась на прочную основу в виде высокопродуктивного расширяющегося аграрного сектора. Япония эпохи Мэйдзи развивалась быстрее, чем Пруссия в начале XIX в. или Великобритания в начале XVIII в., во многом потому, что ее сельхозпроизводство тоже росло быстрее, создавая внутренний рынок для основных промышленных товаров, позже ставших предметом экспорта. В 1950-х гг. объем сельхозпроизводства в Японии за десятилетие увеличился на 50 %, и вновь растущий сельский рынок потребовал промышленных товаров, которые потом составили основу экспорта{218}. Чалмер Джонсон подметил, что в 1950-х и 1960-х гг. среди важных предметов японского экспорта только

транзисторные приемники и фотоаппараты не проходили предварительную обкатку на внутреннем рынке{219}.

Следуя в том же направлении, Южная Корея и особенно Тайвань сумели надстроить обрабатывающую промышленность на аграрном секторе. Каждое из государств Северо-Восточной Азии подтвердило прописную истину, сформулированную японистами Казуси Окава и Генри Розовски в ходе анализа первоначального экономического подъема эпохи Мэйдзи: «Если в традиционной экономике страны не происходит роста производства, то вряд ли образуется и внутренний рынок для сбыта современной промышленной продукции»{220}.

Оглядываясь назад, нельзя не отметить, что при выработке промышленной политики в Японии, Южной Корее и на Тайване почти никакого влияния не оказывали экономисты. Япония эпохи Мэйдзи прокладывала путь, следуя прусской и более ранней американской моделям развития, отрицавшим современные им классические экономические теории, начало которым положили Адам Смит и Давид Рикардо. Творцы революции Мэйдзи обучались в Германии и на юридическом факультете Токийского университета, где занимались не столько юриспруденцией, сколько государственным управлением в европейском духе{221}. В Японии существовало сильное предубеждение против теоретических подходов, связанных с современными экономическими теориями, и отдавалось предпочтение решению практических задач. Ёсино Синдзи, заместитель министра торговли и промышленности в 1930-х гг., так охарактеризовал применение Японией немецких методов промышленного планирования: «Существует множество сложных объяснений идеи контроля на основе логических принципов, однако все, что требуется для ее понимания, – это здравый смысл»{222}.

В Японии восхваляли образованных специалистов широкого профиля. В ее правительстве чиновники делились на административных и технических служащих, и первые всегда превосходили по рангу последних. На пике могущества MITI в 1960-е гг. в его штате состояло всего двое сотрудников со степенью доктора экономики{223}.

Такой же расклад наблюдался и в Южной Корее, где, по крайней мере, до 1970-х гг. почти все высокопоставленные руководители и чиновники, включая Пак Чон Хи и главу планового ведомства Чан Ки Ёна, в свое время обучались в Японии. Главное отличие проявлялось в классовом происхождении: многие руководящие чиновники вышли из крестьян, в том числе и сам Пак. Южнокорейский ученый Чон Эн У охарактеризовал их как «людей крестьянского происхождения»: «…когда они размышляли о капитализме, то подразумевали под этим заговор богатых».

На Тайване промышленную политику создавали не чиновники-универсалы, как в Японии, а инженеры. Почти все тайваньские министры экономики, большинство из которых начинали карьеру еще в материковом Китае в Комитете по национальным ресурсам, имели высшее инженерное или другое техническое образование. К. Ю. Инь, который более чем кто-либо еще определял промышленную политику Тайваня и начал карьеру в 1950-х гг. в Бюро промышленного развития, был по образованию инженером-электриком. Бюро, кстати, не нанимало ни одного экономиста вплоть до 1981 г.{224}

Самые видные экономисты, работавшие в Северо-Восточной Азии в 1950-х и 1960-х гг., были посланы туда правительством Соединенных Штатов, чтобы

они попытались «поставить на место» новых союзников США. Среди них был и Джозеф Додж, направленный в оккупированную Японию в 1949 г., чтобы ввести жесткую экономию бюджетных средств{225}. Его методы работы привели зимой 1949/50 гг. к глубокой дефляционной рецессии. Страна оправилась от нее лишь с началом корейской войны в 1950 г. и появлением сопутствовавшего ей спроса на поставки товаров, связанных с военными действиями. В 1952 г. Япония снова обрела суверенитет, и с этого времени MITI руководствовалось только собственной интуицией, ориентированной на историю.

В Южной Корее экономисты, посланные туда Соединенными Штатами, в течение 1950-х и в начале 1960-х гг. требовали приватизации банков, повышения процентных ставок и либерализации импорта. Ненадолго банки были приватизированы, однако Пак Чон Хи ренационализировал их после совершенного им государственного переворота. Под давлением США он немного отпустил процентные ставки и ослабил контроль над импортом, но большинство изменений являлись косметическими и были сделаны лишь для того, чтобы отвязаться от американцев. По мере того как с середины 1960-х гг. экспорт стал набирать обороты, режим Пака еще более уверился в необходимости противостоять требованиям экономистов, ратовавших за свободный рынок{226}.

Было бы неверным, впрочем, думать, будто советы со стороны Вашингтона звучали исключительно из уст экономистов неоклассического направления. После Второй мировой войны в среде экономистов исторический взгляд на развитие все еще боролся с набиравшим силу неолиберализмом. Подобно Вольфу Ладежинскому, оказавшему огромное влияние на сельскохозяйственную политику в послевоенные годы, небольшую горстку исторически образованных советников все еще воспринимали в американской столице всерьез, когда речь заходила о промышленном развитии. Самым влиятельным из них был Уолт Ростоу. Как и Ладежинский, Ростоу происходил из русской семьи эмигрантов. Но в отличие от Ладежинского, он был откровенным антикоммунистом и преуспел во времена холодной войны, оставаясь старшим советником при трех президентах подряд – Эйзенхауэре, Кеннеди и Джонсоне. Будучи историком экономики, он привнес в Вашингтон классические воззрения в духе Листа. Его основополагающий труд «Стадии экономического роста» (The Stages of Economic Growth) посвящен тому, как все государства, пользуясь словами японской поговорки, спускались по одному и тому же участку экономической реки. Одним из почитателей этой книги был главный плановик Тайваня К. Ю. Инь{227}.

В начале 1950-х гг. у США пропала охота поддерживать земельные реформы в Восточной Азии, тогда же попал в немилость и Ладежинский. Однако Ростоу и его сторонники продолжали давить на американское правительство, чтобы оно оказало содействие в индустриализации дружественных государств, таких как Южная Корея и Тайвань, а потому производственные программы «молодой промышленности» со скрипом, но принимались. И действительно, США часто платили за проведение такой политики из своих огромных бюджетов военной и гражданской помощи. Безвозмездные гранты были урезаны в конце 1950-х, однако деньги продолжали поступать через Фонд США по кредитованию развития (USA Development Loan Fund), который, согласно откровенному замыслу Ростоу, должен был поддерживать индустриализацию в странах – союзниках США в холодной войне.

Правительства в Сеуле и Тайбэе не только сформировали на американские «баксы» программы «молодой промышленности», но и убедили американских консультантов действовать в своих интересах. Так, на Тайване нью-йоркская проектная фирма J. G. White использовалась для сравнительной оценки десятков проектов по развитию тяжелой промышленнсти. Американское консалтинговое агентство Arthur D. Little занималось выявлением новых промышленных товаров, достойных продвижения, и одновременно консультировало по предоставлению налоговых льгот с целью субсидирования экспортеров. (Последний вид деятельности считался бы незаконным, согласно правилам Всемирной торговой организации{228}.)

В отличие от стран Юго-Восточной Азии государства Северо-Восточной Азии использовали деньги, получаемые от США, для укрепления своей промышленной политики. В то же время неоклассических экономистов в Северо-Восточной Азии, по словам Роберта Уэйда, «держали на расстоянии, чтобы их озабоченность критериями эффективности не подорвала бы процесс отбора отраслей и продукции, подлежащих интенсивному развитию»{229}. Когда же в 1980-х гг. в Южной Корее и на Тайване такие экономисты стали занимать влиятельные должности, проблемы «эффективности» тут же сделались более насущными. Крупные компании, организованные государством, становились всё более коррумпированными в силу их олигопольного положения, а потребителей всё сильнее раздражало, что государственная промышленная политика выходила им боком, вследствие того что за счет высоких внутренних цен субсидировалась экспортная конкурентоспособность.

В Южной Корее экономисты «с их свежеиспеченными американскими учеными степенями», как уничижительно отзывалась о них Ён Эн У, внесли в 1980-х гг. настоящий хаос в финансовую систему страны, подготовив почву для ее финансового истощения в 1998 г.{230} И все же выход экономистов на политическую арену потребовался в то время, когда Южная Корея уже была конкурентоспособной на мировом рынке в ряде отраслей обрабатывающей промышленности и нуждалась в дерегулировании для дальнейшего прогресса.

В Юго-Восточной Азии, напротив, исторический взгляд на экономическое развитие никогда не воспринимался всерьез. Обретшие независимость страны сначала заигрывали с промышленной политикой, а затем резко меняли курс, внимая советам экономистов, ориентированных на эффективность. Иногда это были местные экономисты, прошедшие обучение за рубежом, например так называемая «Мафия из Беркли» – пятеро ведущих консультантов Сухарто в Индонезии, все как один обучавшиеся в Калифорнийском университете в Беркли{231}. Чаще экономические советы исходили от Всемирного банка и МВФ, которые были готовы выдать рецепты по развитию свободного рынка, невзирая на тот факт, что рецепты эти не помогли ни одному государству сделаться успешным в промышленном отношении.

В последние годы вошло в моду сваливать большую долю вины за невзгоды развивающихся стран на Всемирный банк и МВФ. Однако гораздо конструктивнее было бы извлечь важнейший урок из истории Японии эпохи Мэйдзи: как бы ему трудно ни приходилось, но развивающееся государство не должно зависеть от чужих советов. Оно в состоянии взять под контроль свою собственную судьбу, взглянуть на мир незашоренными глазами и разобраться, что там происходит на самом деле. Как гласил пятый и последний пункт из «Клятвы пяти пунктов» императора Мэйдзи, обнародованной по случаю восхождения его на престол в апреле 1868 г., «познания будут

заимствоваться у всех наций мира во имя укрепления основ императорского правления».

В путь по Южной Корее и Малайзии

Чтобы лучше понять, как работает промышленная политика при ближайшем рассмотрении, необходимо проследить за тем, как управлялись различные отрасли обрабатывающей промышленности в Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии. Один из наиболее интересных вариантов для сравнения – это Южная Корея и Малайзия, поскольку при власти Махатхира Мохамада последняя взяла на себя уникальное для Юго-Восточной Азии обязательство проводить индустриализацию на основе опыта Северо-Восточной Азии. Однако исход этого эксперимента оказался далек от желаемого. Причины такого исхода определяют ряд важнейших уроков касательно промышленной политики.

Южная Корея и Малайзия двинулись в путь, располагая схожими структурами отечественного бизнеса, однако на финише пришли к совершенно разным результатам. В Южной Корее эффективная политика изменила саму природу национальной экономики, в Малайзии же ключевые особенности колониальной экономики остались нетронутыми. Уроки промышленного развития в Южной Корее особенно показательны для Северо-Восточной Азии, поскольку началось оно позже, чем в Японии, а с точки зрения экспортной дисциплины, применяемой к крупным кампаниям, проводилось более правильно, чем на Тайване.

В то время как Япония после Второй мировой войны опиралась на свои более ранние достижения в развитии, Южная Корея была гораздо более неопытна в этом отношении. После обретения независимости от Японии в 1945 г. страна располагала лишь крошечным классом предпринимателей, состоявшим из компрадоров, которые действовали как коммерческие посредники для колониальных властей. В 1950-х гг. правительство Ли Сын Мана позволило им покупать задешево государственные активы и приобретать многие монопольные концессии. При этом на них не оказывалось сопутствующее давление с целью производить товары на экспорт, вследствие чего Южная Корея оставалась зависимой от американской помощи. Однако после государственного переворота, совершенного Пак Чон Хи в 1961 г., новый режим стал применять экспортную дисциплину с удвоенной силой и закрывать экономически неэффективные компании. Взамен «сборной солянки» из предприятий, ориентированных на экономию и домашний рынок, Южная Корея перешла к созданию гигантских конгломератов, опирающихся на обрабатывающую промышленность и предложивших фирменные марки товаров, которые приобрели мировую известность (типичные примеры – Hyundai и Samsung). Все компании, возникшие как до, так и после правления Пака, принадлежали семейному бизнесу, однако промышленная политика государства полностью изменила их поведение.

К тому времени как Малайзия обрела независимость от Великобритании в 1957 г., ее экономика демонстрировала важные структурные сходства с

южнокорейской времен Ли Сын Мана{232}. Прежний колониальный класс компрадоров, осуществлявший посредничество между Великобританией и малайскими султанами, продолжал доминировать в частном бизнесе, получал возросшую долю государственных концессий для новых инвестиций, например в предприятия по производству пищевых продуктов, и испытывал лишь минимальное давление, понуждавшее к производству на экспорт.

В 1970-х гг. малайзийское правительство стало использовать государственные предприятия для того, чтобы выкупать пакеты акций рудников и плантаций, все еще принадлежавших британским компаниям. Но никакого поворота в сторону экспортной стратегии для предприятий местной обрабатывающей промышленности так и не произошло. Вместо этого правительство пригласило в страну иностранные компании, чтобы они положили начало производственным операциям. Затем, когда премьер-министром в 1981 г. стал Махатхир Мохамад, с большим запозданием пришло понимание того, что за 20 лет независимости Малайзия даже не начала создавать промышленные структуры, достойные этого названия.

Махатхир заявил о проведении политики под девизом «Взгляд на Восток», обещав, что Малайзия будет конкурировать с программами развития обрабатывающей промышленности Северо-Восточной Азии. Еще будучи министром промышленности и торговли, непосредственно перед тем как занять пост премьер-министра, он проявлял повышенный интерес к Японии и Южной Корее. Одно время казалось, что, подобно тому как Южная Корея училась у Японии, а та, в свою очередь, у Германии, Малайзия собирается следовать урокам истории. Однако вопреки отправке тысяч специалистов на переподготовку в Японию, а собственного кабинета министров на курсы по изучению японского чайного этикета Махатхир не смог усвоить главные обязательные условия проведения политики в интересах «молодой промышленности» – экспортную дисциплину и санкции за провалы. Махатхир, с одной стороны, пытался заставить государственные предприятия делать больше, чем они были в состоянии, а с другой стороны, совершенно не сумел призвать к дисциплине ведущих предпринимателей Малайзии, которые скопили миллиарды долларов, не сделав сколь-либо значительного вклада в развитие страны. Авантюры, предпринятые Махатхиром в 1980-х гг., оборачивались трагикомедией, когда он приказывал членам кабинета министров читать совершенно неуместную книгу по экономическому развитию и заменял простые конструктивные объяснения экономических причин и следствий на вычурные теории культуры.

Несмотря на все это, даже непродуманная промышленная политика Махатхира все равно сделала Малайзию более обеспеченной, чем страны, подобные Филиппинам, где вообще не предпринимались никакие эффективные действия для увеличения производственных мощностей. Провалив индустриализацию, Малайзия вместе с тем служит напоминанием, что лучше попытаться и потерпеть неудачу, чем вовсе отказаться от попыток.

Среди различных отраслей промышленности, полезных для сопоставления развивающихся стран, самой наглядной является сталеплавление. Сталь сыграла важную роль на ранних этапах индустриализации всех богатых стран, за исключением «финансовых гаваней» и чисто аграрных государств с малочисленным населением. Сталь была жизненно важным продуктом для экономического становления Великобритании, США, Германии и других континентальных государств Европы, а также для каждой из трех историй успешного развития стран Северо-Восточной Азии. И поныне она вносит

существенный вклад во все промышленные экономики. Способность к эффективному производству стали традиционно показывала, что страна перейдет к эффективному производству и других продуктов – это своего рода вступительный экзамен на пути к экономическому процветанию. Судя по всему, Пак Чон Хи осознавал это, когда начертал китайские иероглифы gangtie guo li («Черная металлургия – основа государственной мощи») на стене штаб-квартиры Pohang Iron and Steel, первого в Южной Корее крупного сталеплавильного завода.

Успех в производстве стали зависит от его масштабов, от привлечения некоторого количества инвестиций и от постоянных небольших усовершенствований базовой технологии, остававшейся неизменной на протяжении очень долгого времени. Наличие этих чиновнических организационных вопросов означает, что производство стали можно вести и в рамках государственной собственности. В Японии, Южной Корее и на Тайване сталеплавильные заводы первоначально принадлежали государству, причем решения о том, какую продукцию производить, какие технологии приобретать и сколько капитала вкладывать, принимались на правительственном уровне. Частных предпринимателей лишили в этих вопросах права голоса, но следует признать, что во всех трех странах производство стали было налажено чрезвычайно эффективно. В Японии и Южной Корее эта отрасль в конечном итоге была приватизирована, а на Тайване так и осталась государственной. Малайзия сделала выбор в пользу того же сочетания государственной собственности с государственной же стратегией развития отрасли, что и на Тайване, однако ее попытки сделать госсектор лидером в производстве стали ни к чему не привели.

В большинстве отраслей государство не планирует полностью замещать собой частное предпринимательство. Другие сектора экономики нуждаются в большем количестве инвестиций и связей с поставщиками, чем сталеплавление; им приходится решать гораздо более сложные маркетинговые задачи. Так обстоит дело с автомобильной промышленностью, в которую стремились пробиться Южная Корея, Малайзия и все крупные государства Восточной Азии (кроме Филиппин). Требованиям маркетинга особенно соответствуют таланты и энергия частных предпринимателей с их гибкостью и быстротой реакции на меняющиеся предпочтения рынка. Как следствие, самым эффективным для государства будет не руководство всеми аспектами предпринимательской деятельности, а ориентация частных предпринимателей в направлении целей, намеченных правительством. В особенности их надо обязывать к участию в конкуренции на международном рынке в тех отраслях, где идет ожесточенная борьба и быстро обновляется продукция. В Южной Корее правительство достигло этой цели, соблазнив субсидиями с полдюжины жаждущих денег бизнесменов, чтобы через 30 лет выточить из них одинокого, покорившего мир колосса – Hyundai – KIA. Процесс его формирования был далек от идеального, а зачастую просто хаотичным, однако благодаря экспортной дисциплине в конечном итоге завершился успешно.

Малайзия, напротив, сначала попыталась выйти на автомобильный рынок с одним-единственным предприятием, принадлежавшим государству (с тем чтобы было невозможно отдавать предпочтение другой компании), и в отсутствие серьезной экспортной дисциплины. Затем добавилось совместное государственно-частное предприятие, и опять без реальной экспортной дисциплины. Наиболее успешным частным предпринимателям в Малайзии не вменялось в обязанность повышать конкурентоспособность. Наоборот, им

разрешали спокойно строить свои империи под защитой протекционизма вне сферы обрабатывающей промышленности – скажем, в мобильной телефонии или энергетике. Сегодня малайзийская автомобильная промышленность, как и вообще все крупные отрасли обрабатывающей промышленности, – источник головной боли для госсектора, в то время как частный бизнес существует в своей параллельной вселенной, не помышляя об индустриализации.

Сравнение Южной Кореи и Малайзии указывает на единственную и самую важную общую характеристику развивающихся стран касательно промышленной политики – в большинстве крупных отраслей критическим фактором становятся взаимоотношения между государством и частным сектором. Конечно, правительство может лишить частных предпринимателей инициативы, взяв управление каждой фирмой на себя. Но такой подход история не рекомендует. Вместо этого правительство обязано использовать свою власть (особенно путем благоразумного распоряжения контролируемыми государством активами, лицензиями на ведение коммерческой деятельности, кредитами и скудными запасами иностранной валюты), чтобы заставить частные фирмы заниматься тем, чего требуют интересы экономического развития. Поступающему таким образом правительству необходимо выработать реалистический взгляд на предпринимателей. Вместо того чтобы упрашивать их добровольно подняться на более высокий моральный уровень, лучше принять как должное «жизненный дух»{233} предпринимателя и использовать его стремление заработать как можно больше денег, чтобы эффективно его контролировать. Предпринимателю только и надо, что «пролезть и хапнуть». Государство же должно по ходу этого процесса заставить его преследовать цели экономического развития.

Таким образом, развитие – это полностью политическое предприятие. Если правительство позволяет предпринимателям получить доступ к тому, что экономисты называют «рентой» – источникам доходов, находящимся в ведении государства, и при этом не добивается от частного бизнеса никакого вклада в развитие национальной экономики, то это явное политическое пренебрежение своими обязанностями.

То, что в Юго-Восточной Азии называют «кумовским капитализмом», когда бизнесменам предоставляются льготы без требования участвовать в решении общегосударственных задач, – это не управленческая ошибка, а политическая несостоятельность. Сам термин возник на Филиппинах, где политики были наиболее эгоистичны и развращены среди управленческой элиты стран Восточной Азии. Неолиберальные экономисты утверждают, что развивающимся странам следует страховаться от возникновения кумовского капитализма за счет отказа от экономической ренты. Но если такой совет еще может быть оправдан в случае богатых стран, то в странах развивающихся он лишь вызывает вопрос: «Как в таком случае вы заставите предпринимателей делать то, что требуется от них для развития экономики?» Был бы жив Пак Чон Хи, вырастивший у себя в стране бизнесменов мирового класса, но никогда им не доверявший, он ответил бы: «Никак не заставите». Рента – это приманка, на которую успешно развивающееся государство ловит своих предпринимателей, а затем держит их под контролем.

Путешествие третье: от Сеула до Пхохана и Ульсана

Южнокорейская столица Сеул, как и вообще все в этой стране, производит впечатление изрядного хаоса. Холмистая местность, в которой расположен город, придает ей определенный ландшафтный шарм. Что же касается самой застройки, то, помимо сравнительно небольшого аккуратно распланированного пространства вокруг здания городской администрации, весь вид мегаполиса говорит о работе, выполненной задешево, в изрядной спешке и без воодушевления. В полную противоположность японцам здешние жители норовят оставлять мусор прямо на улицах. В столичных пригородах монотонные кварталы высотных многоэтажек как нельзя более подходят для страны с самым высоким уровнем суицидальной смертности в ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития). Впрочем, кормят здесь превосходно, а такси заметно дешевле, чем на Тайване и в Японии, благодаря тому что в южнокорейском государстве не так усиленно гонятся за социальным равенством, как в других странах Северо-Восточной Азии{234}.

Центр Сеула находится как бы в верхней точке окружности, нижнюю часть которой образует U-образный изгиб реки Ханган. Именно здесь расположены городская администрация, бизнес-центры и главные общественные пространства. Здесь есть также три здания, позволяющие быстро прояснить природу взаимоотношений, сложившихся в 1960-х гг. между Пак Чон Хи и бизнесменами, осуществившими индустриализацию Южной Кореи.

Первое здание – резиденция главы государства, расположенная километрах в двух к северу от центра. Именно здесь после государственного переворота, совершенного в мае 1961 г., Пак сделал Голубой дом – комплекс зданий площадью 60 акров своим командным пунктом по управлению развитием страны. С тех пор это место навсегда осталось резиденцией правительства.

Пак покинул ныне снесенное, построенное японцами правительственное здание, появляясь там лишь по церемониальным поводам, а ключевые офисы своего режима сосредоточил в группе скромных малоэтажных зданий, окружавших главный павильон с голубой крышей (отсюда и название «Голубой дом»). Здесь же во флигеле разместилось нагонявшее страх Корейское центральное разведывательное управление (Korean Central Intelligence Agency, KCIA), глава которого и застрелил генерала в 1979 г., а рядом – офисы могущественного Экономического секретариата Голубого дома (Blue House Economic Secretariat).

Пак старался держать всех нужных ему людей под рукой, а выезжать его заставляли только ежедневные визиты в центр города в Бюро по экономическому планированию, чей персонал невозможно было полностью разместить в Голубом доме. Методы правления генерала отразились в его словах, написанных в 1963 г.: «Нам нужны дела, а не слова, и амбизиозные программы развития»{235}. Объяснения своим действиям он давал в опубликованных им книгах. Остальное время он посвящал налаживанию взаимодействия между чиновниками и бизнесменами для достижения поставленных им перед промышленностью целей.

Ведущих предпринимателей регулярно созывали на совещания в Голубой дом, где они отчитывались о своей деятельности, а самых успешных из них, в частности основателя компании Hyundai Чон Чжу Ёна, Пак принимал еженедельно. Чон (он умер в 2001 г.) обычно ужинал с генералом по четвергам, а его дочерняя строительная фирма во многом усовершенствовала Голубой дом.

Сам Чон жил совсем неподалеку – во втором здании, представляющем для нас интерес. Это был сравнительно скромный дом из семи комнат, построенный на холме вблизи бывшего королевского дворца Кёнбоккун. При всяком удобном случае Чон повторял, что построил свой дом задешево из строительных материалов, оставшихся не востребованными его фирмой. Строительство закончили в 1958-м, за три года до государственного переворота, организованного Паком. Даже сделавшись миллиардером, Чон ничего не покупал, если цена, по его мнению, была слишком высокой. Частично его демонстративное пренебрежение к атрибутам богатства (на протяжении 30 лет он каждое утро в семь часов, сопровождаемый свитой из сыновей и телохранителей, пешком приходил в свой рабочий офис, расположенный в центре города за четыре километра от дома) объяснялось атмосферой суровой простоты, культивируемой Паком. Однако более всего Чон был типичнейшим предпринимателем с железной хваткой, сберегающим свой капитал и требующим того же от своих подчиненных.

Он был целеустремленным человеком – вставал в четыре утра и еще до завтрака успевал делать зарядку, обзванивать своих менеджеров и проводить совещания. Завтракал в шесть, попутно решая за едой семейные вопросы. Был деспотичен и мог при случае дать пощечину подчиненным, а то и прибить. Более всего увлекался любовницами. Даже среди восьми официально признанных им сыновей некоторые были от разных женщин, а непризнанных сыновей и дочерей было множество{236}. Но более всего его отличала способность, свойственная дельцам из развивающихся стран, – определять место, где можно сделать деньги, в какую бы сторону ни дули политические ветра. При японском владычестве Чон занялся ремонтом автомобилей – одним из крайне немногих видов бизнеса, к которым допускались корейцы. Когда в 1945 г. в страну прибыли американские военные, он занялся для них строительством, используя своего брата, говорившего по-английски, чтобы тот выбивал для фирмы работу{237}. При администрации Ли Сын Мана, коррупционной по своей природе, Чон выигрывал тендеры в городском строительстве, включая первый мост через реку Ханган, завершенный в 1958 г.

Структура семейного бизнеса Чона, природа его деловой активности и личные причуды – все это было свойственно и олигархам, доминировавшим в экономике стран Юго-Восточной Азии. Особенно в 1950-х гг. он действовал в атмосфере кумовства, где взятки или искусственное сбивание цен (на местном жаргоне это называли тогда «решением проблем за чашкой чая») были повальными. На момент государственного переворота Hyundai Construction входила в «большую пятерку» строительных компаний Южной Кореи. Чон никогда ничего не производил и не экспортировал – он был всего лишь политически прозорливым предпринимателем с репутацией строителя, хорошо выполняющего свою работу. Живи Чон в Юго-Восточной Азии после обретения ею независимости, то продолжал бы заниматься строительством для внутренних нужд страны и добавлял бы все больше концессий в свой портфель по мере предложения их от государства. Но при режиме Пак Чон Хи в Южной

Корее он обречен был стать глобальным игроком в обрабатывающей промышленности и ведущим экспортером – сначала своих строительных услуг, а потом промышленной продукции: от полупроводников до автомобилей{238}.

Случилось нечто, заставившее бизнес Чона развиваться иным путем. Ключ к этому находится в третьем здании Сеула, которое расположено всего в паре километров на юго-запад от Голубого дома. Это Содэмун – небольшая тюрьма, зажатая между одним из городских парков и группой высотных зданий, появившихся здесь недавно. Тюрьма была построена японцами и теперь служит музеем, рассказывающим о жестокости колониальных времен. Однако во время правления Пак Чон Хи здание продолжало оставаться местом заключения для людей, отступивших от его планов по развитию страны.

Большинство диктаторов в развивающихся странах отправляли за решетку политических диссидентов. Пак вдобавок арестовывал тех бизнесменов, чье внимание было ему необходимо. Сегодня в камерах и комнатах пыток в Содэмуне выставлены восковые фигуры японских стражников той эпохи, «когда людям вырывали ногти и пропускали через тело электрический ток», согласно путеводителю на английском языке. Для того чтобы усилить впечатления посетителей, периодически звучат записи криков агонизирующих узников. Однако и после ухода японцев в 1945 г. этому месту нашлось достойное применение. Как сама тюрьма, так и комната пыток в подвале сыграли ведущую роль во время безжалостной борьбы Пак Чон Хи за переориентацию курса экономического развития страны{239}. Пак преуспел не больше, чем любой другой диктатор, в запугивании тех, кто боролся за прозрачность власти и институциональное развитие, в том числе за демократию. Но он понял, что предпринимателей можно легко склонить к своей воле, если позволить им делать деньги.

Итак, 28 мая 1961 г., через 20 дней после государственного переворота, Пак и его сподвижники{240} приступили к арестам бизнесменов. Аресты совершались в соответствии с «Особыми мерами по контролю за нелегальной спекуляцией товарами» (Special Measure for the Control of Illicit Profiteering). Данные о том, сколько предпринимателей было посажено в тюрьмы, где их держали и как долго, противоречивы, но ясно, что счет шел на десятки самых влиятельных южнокорейских бизнесменов{241}. Содэмун стал для них местом заключения. Нескольким ключевым фигурам, в том числе и основателю Samsung Ли Бён Чхолю, посчастливилось (или же, что более вероятно, их предупредили) оказаться в Японии. Но в своем большинстве деловая элита оказалась под стражей.

Способ, которым Пак нагнал страху на южнокорейское бизнес-сообщество, не имел прецедентов в развивающихся капиталистических странах. Он заявил, что время «раскрепощенных аристократов» (так Пак называл кумовской бизнес, покупавший привилегии у правительства Ли Сын Мана и ничего не отдававший взамен своей стране) закончилось.

От взятых под стражу предпринимателей потребовали подписать соглашение, в котором значилось: «Я готов пожертвовать всю свою собственность, как только она потребуется правительству для национального возрождения»{242}. Фактически с бизнесменов взяли честное слово, что они станут делать все, чего бы ни потребовал от них Пак.

Группа самых видных представителей крупного бизнеса, включая Ли Бён Чхоля по его возвращении из Японии, быстро согласилась направить инвестиции в промышленность, главным образом обрабатывающую, а именно в те отрасли, которые хотели развивать военные и немногие чиновники, знакомые с методами японской индустриализации, – производство удобрений, синтетических волокон, цемента, чугуна, стали, электричества и т. д. Эти люди сформировали Комитет по продвижению экономической реконструкции (Promotional Committee for Economic Reconstruction, PCER), впоследствии переименованный в Федерацию корейских бизнесменов (Federation of Korean Businessmen). Он стал официальным каналом связи между правительством и большим бизнесом, поддержавшим цели правительства. Ли из Samsung был первым председателем комитета.

Ведущие финансовые кланы согласились также на ренационализацию банков, которые в 1957 г. были приватизированы для них под давлением США. В годы, последовавшие за приватизацией, эти банки стали серьезным дестабилизирующим фактором, поскольку через них осуществлялись нелегальные займы компаниям, принадлежавшим владельцам банков. Аналогичная проблема поразила приватизированные банковские системы в развивающихся странах – от Японии эпохи Мэйдзи до Юго-Восточной Азии и Латинской Америки в послевоенный период.

Установив основные правила игры, Пак объявил бизнесменам, что теперь они смогут зарабатывать сколько захотят при условии соблюдения правил. В течение 1961 г. основную массу предпринимателей выпустили на свободу. Но если кому-то из них пришло в голову, будто режим после этого ослабит свою хватку, то вскоре стало ясно, что тому не бывать. Со всей отчетливостью это дал понять обмен репликами между главой компании Lucky-Goldstar (известной сейчас как LG) Ку Ин Хоем, вскоре после его выхода из тюрьмы, и неким полковником из свиты генерала Пака, отвечавшим за промышленную политику. Полковник велел Ку организовать иностранный заем под гарантии правительства и трансфер технологий для создания кабельного завода. Бизнесмен попробовал отвертеться от этого задания, оправдываясь тем, что ровным счетом ничего не знает о кабельном деле. На это полковник ответил, что сначала он предполагал дать Ку неделю на решение всех проблем, но в таком случае готов предоставить ему в качестве особого исключения две недели. Еще через десять дней бизнесмен получил такую взбучку, что заключил сделку о трансфере технологий с западногерманской фирмой и устроил необходимые финансовые договоренности{243}. Один из богатейших бизнесменов Южной Кореи сообразил что к чему.

Нам всегда хотелось производить…

Чон Чжу Ён избежал ареста в мае 1961 г., однако новая хунта подвергла его и принадлежащий ему бизнес расследованию. Не беспокойтесь, Чон быстро присягнул на верность индустриализации и экспорту. Он лоббировал и получил промышленный проект в 1962 г., когда Hyundai Construction доверили построить последний по счету из трех южнокорейских заводов по производству цемента, деньги на которые предоставило правительство США в форме концессионных займов. Так у Чона появилось первое промышленное предприятие. До этого цемент большей частью поставлялся из Японии. Уже

черед год после того как цементный завод начал выпуск продукции, Hyundai Construction не только производила цемент для внутренних нужд страны, но и стала экспортировать его во Вьетнам, где США наращивали свое военное присутствие.

Когда Соединенные Штаты предоставляли заем на строительство первого цементного завода Hyundai, они выставили условие, что все оборудование для него будет покупаться у американских поставщиков. Однако еще более важным свидетельством перемен, происходивших в Южной Корее, стало то, что, освоив производство цемента, Чон затем освоил и технологии, примененные на заводе. Через несколько лет Hyundai строила цементные заводы под ключ в таких странах, как Саудовская Аравия{244}.

Требование экспортной дисциплины в Южной Корее было не из тех, которые бизнесмены могли пропустить мимо ушей, – Комитет по экономическому планированию требовал от них ежемесячные отчеты о доходах, полученных от экспорта. В 1964 г. Чон отправил одного из пяти своих братьев в Таиланд изучать строительные проекты, решив импортировать то, в чем действительно хорошо разбирался, – строительные услуги. Семейство приняло участие в тендере на строительство шоссе Паттани – Наратхиват длиной почти в 100 км на юге Таиланда, предложив демпинговую цену, поддержанную долговыми гарантиями южнокорейского правительства. И выиграло тендер, хотя в итоге это обошлось самому Чону потерями в несколько миллионов долларов из-за неправильно проведенных расчетов затрат на оборудование, отсутствия учета особенностей тайского климата и необходимости прорубаться сквозь джунгли. Однако, реализовав проект, компания многому научилась на своих ошибках, и в течение следующих нескольких лет Hyundai Construction получила контракты во Вьетнаме, на Гуаме, в Папуа – Новой Гвинее и Австралии{245}.

Успехи Hyundai в экспорте привлекли внимание правительства. В 1967 г. Чон получил первую из многих приватных аудиенций у Пак Чон Хи{246}. Речь зашла о возможном строительстве автострады от Сеула до Пусана протяженностью 428 км. Этот проект, призванный соединить из конца в конец Южную Корею, обсуждался, но не реализовывался годами. Чон, накопивший к тому времени 20-летний опыт по созданию все более сложных объектов инфраструктуры, предложил недорогой проект с меньшим числом туннелей и более крутыми градиентами. План был принят, и затем Hyundai выиграла тендер на строительство половины этой трассы, завершенной в период между 1968 и 1970 гг. Этот строительный проект оказался самым крупным за всю историю государства. Именно после его успешного завершения Пак начал еженедельно приглашать Чона на совместный ужин. Таков был кратчайший путь к успеху.

В тот же самый год, когда совершилась сделка по строительству автострады, Чон получил разрешение на мелкоузловую («отверточную») сборку автомобилей в рамках совместного предприятия с Ford. Чон купил под новое автосборочное предприятие участок земли площадью 82 акра близ Ульсана на юго-востоке страны. Завод стал частью Ульсанского промышленного комплекса, излюбленного места генерала Пака для развития новых индустриальных проектов. Пак называл комплекс Асуанской плотиной Кореи.

Для Чона автомобильный бизнес был абсолютно внове. Правительство стимулировало отечественные компании для сборки автомобилей в качестве первого шага, чтобы в дальнейшем перейти к производству готовых

автомобилей с чистого листа. В 1967 г. Пак обнародовал второй пятилетний план, в котором приоритет отдавался автомобильной промышленности. Как и другие бизнесмены, Чон теперь внимательно читал документы, исходившие из Голубого дома и Бюро по экономическому планированию, поскольку в них определялось, куда именно будут направлены банковские финансы, обеспечение внешних займов, экспортные субсидии, налоговые вычеты, сокращенные тарифы на коммунальные услуги, возврат импортных тарифов и т. п.

В течение пяти лет, прошедших после государственного переворота Пака, бизнес в Южной Корее стал прислушиваться к мнению правительства, как никогда прежде. Тем временем ВВП страны между 1962 и 1971 гг. увеличивался в среднем на 10 % ежегодно, а доля обрабатывающей промышленности в общем объеме экспорта – с 25 до более чем 80 %{247}. Правительство и бизнес формировали эффективное партнерство в интересах развития страны, напоминая брак под дулом пистолета, который был в руках у Пака.

Дорога в неведомую даль

Проезжая по автостраде № 1, строительство которой позволило Hyundai Construction перейти к производству Hyundai Avante, можно до сих пор видеть, как эта трасса – своеобразный символ южнокорейского индустриального взлета – накладывалась в 1960-х гг. на аграрный пейзаж своей страны. Милю за милей дорога прорезает заботливо ухоженные фермерские угодья. Ближе к Сеулу это в основном табачные поля и сады фруктовых деревьев, принадлежащие, судя по всему, крупным коммерческим хозяйствам. Но чем дальше мы углубляемся в самое сердце корейского юга, тем заметнее становится преобладание интенсивного семейного фермерского хозяйства, ставшего опорой промышленного развития страны. Повсюду виднеются небольшие теплицы, покрытые полиэтиленовой пленкой, и аккуратные деревянные рамы с черными навесами, которые используются для того, чтобы ускорить рост растений. Рисовые чеки выделяются своей свежей зеленью; между рядами злаков толстым слоем лежат удобрения. По краям рисовых полей фермеры возделывают овощи и злаки для домашнего употребления: кукурузу, цукини, картофель, листовой салат и неизбежные редис, капусту и лук, столь необходимые в приготовлении традиционного корейского блюда кимчхи. Внизу у приподнятой части автострады можно разглядеть человека с опрыскивателем на спине, занимающегося химической обработкой своих рисовых посевов. Среди облесенных холмов, разбросанных повсюду без всякого видимого порядка, любой более-менее ровный клочок земли приобщен к делу. Обрабатываются даже небольшие участки между съездами с дороги.

Центральные части городов на всем протяжении пути застроены одинаковыми кварталами многоэтажных домов. Их, пожалуй, можно было бы принять за советские фабричные города сталинских времен, если бы их не оживляли рынки с их крайне бойкой торговлей. От советской России эту местность

отличают и неброские церкви из красного кирпича со шпилями: 30 % корейцев – христиане.

Корейцы, подобно строителям резиденции президента, неравнодушны к голубым крышам. Используется ли черепица, или же профилированная кровля из железа, или пластик, но и дома, и малоэтажные фабрики повсюду в Южной Корее выделяются голубой окраской. Правда, в сочетании с большим количеством бетона в конструкциях это выглядит не очень гармонично. Полный красоты холмистый ландшафт только подчеркивает тот факт, что своего впечатляющего экономического развития Южная Корея достигла с минимумом затрат. У меня эта мысль не выходит из головы все пять часов, пока машина едет из Сеула в сторону гигантских индустриальных центров на юго-востоке.

В конце дороги нас ждет Пусан, второй по величине мегаполис в государстве и его главный морской порт. А чуть севернее располагается Ульсан, который в наши дни нередко называют «Хёндай-Сити» – таков масштаб влияния компании на местную жизнь. Но моя первая остановка не здесь, а чуть севернее – в Пхохане, где находится одно из самых высокопроизводительных в мире сталеплавильных предприятий.

В 1960-х Пхохан был аграрным городком с населением 67 тысяч человек. Сегодня это промышленный город с полумиллионным населением, родина третьего в мире по величине (и первого по прибыльности) сталепромышленного комплекса. Городская территория выглядит скучной и несколько обшарпанной; от заводов ее отделяет река.

Рядом с главным входом на территорию, принадлежащую Pohang Iron and Steel Company (POSCO) висит большой грязновато-голубоватый указатель: «Чистая и зеленая POSCO». На экскурсии по заводу меня сопровождают ученый из корпоративного университета компании и двое его коллег{248}.

Оказавшись внутри, мы едем в первую очередь к дому приемов. Здесь на стене центральной башни офисного здания висит лозунг, написанный еще рукой самого Пак Чон Хи: «Черная металлургия – основа государственной мощи». Надпись выполнена с помощью китайской каллиграфии, предпочитаемой для подобных официальных заявлений.

На верхнем этаже здания приезжим демонстрирует фильм, рассказывающий об официальной истории POSCO. После просмотра нажатием кнопки ведущий поднимает все шторы в зале, и присутствующим открывается величественная панорама завода, занимающего площадь в девять миллионов квадратных метров и располагающего внутренней дорожной сетью протяженностью в 320 км.

Комплекс производственных зданий имеет форму огромной подковы, опоясывающей бухту на берегу океана. На одном ее конце я вижу, как с множества судов на берег выгружают 2 млн т сырья, которого должно хватить заводам на 20 дней. На другом конце у берегов стоит еще одна флотилия – там занимаются погрузкой готовой продукции. Сразу же понимаешь, что комплекс с самого начала закладывался в виде импортно-экспортного механизма.

Мой взгляд скользит по часовой стрелке от одного края подковообразной громады до другого. Вот заводы, где происходит спекание железной руды с

известняком и готовится кокс. Далее идет ряд доменных печей, каждая высотой 100 м; оттуда расплавленный чугун перемещают на чугуновозах (по 300 т в каждом) к другим печам, где кислородом выжигают из него примеси. Потом следуют литейные цехи, где производят стальной полуфабрикат, и, наконец, прокатные, в которых производится конечная продукция. Вагоны, курсирующие по территории предприятия, имеют на боку надпись в виде числа «8282» – его звучание в корейском языке омонимично возгласу «быстро, быстро». Железная руда проходит полный цикл превращения в сталь за 13 часов, успевая преодолеть весь путь от одного конца территории до другого. Всего на заводах Пхохана производят 16 млн т готовой продукции в год. Более современный завод той же компании, построенный близ города Кванъян, километрах в двухстах отсюда на южном побережье, выдает ежегодно 19 млн т готовой продукции, причем весь производственный цикл занимает там лишь семь часов.

Найти деньги на финансирование строительства предприятия в Пхохане было далеко не просто. Южнокорейское правительство трижды в течение 1960-х гг. пыталось сдвинуть проект с места, предлагая различные детально проработанные планы. Однако поставщики оборудования не хотели продавать его в кредит, а финансовые структуры, включая Всемирный банк, отказывались инвестировать в столь крупный по масштабам и интегрированный проект, предложенный корейцами. В отчете Всемирного банка за 1968 г. сообщалось о провале строительства аналогичных металлургических комплексов в Бразилии, Мексике, Турции и Венесуэле{249}.

В конце концов Пак решился вложить в строительство деньги, полученные по репарациям от Японии за ущерб, нанесенный во время Второй мировой войны. Во главе всего проекта он поставил своего любимого ученика еще с тех времен, когда Пак преподавал в Корейской военной академии, по имени Пак Тхэ Джун. Ему было 43 года, и он также носил генеральский чин, а кроме того, уже зарекомендовал себя, поставив на ноги государственную горнодобывающую компанию. Молодой Пак взялся за дело. Каждый день рабочих, возводивших заводы в Пхохане, выстраивали в шеренгу перед прорабской конторой, крытой волнистым железом, и напоминали им о том, что строительство оплачено японскими репарациями и что теперь лучше умереть, чем страдать от унижения за растраченные впустую деньги.

Однако успех Пхохана стал следствием не просто пролитых слез, пота и гнева корейского народа, направленного против японцев.

Во-первых, проект был очень хорошо продуман и сочетал в себе огромный размах с пошаговым подходом. Пхохан был запланирован как самый дорогостоящий инвестиционный проект производительностью 9 млн т стали в год (против рекомендованных японскими консультантами 2,6 млн т). Тем не менее первая очередь производства была открыта еще на уровне 1 млн т, и лишь впоследствии мощность довели до проектной в четыре стадии, шедших непосредственно одна за другой. Освоение более сложных технологий оставлялось на потом: например, в первой фазе не производилась непрерывная выплавка стали – корейцы сосредоточивались тогда на более простых задачах. Для начала они запустили всего одну доменную печь. Но как только наступало время следующей фазы строительства, компания набирала сногсшибательную скорость, занимаясь строительством круглые сутки, с тем чтобы как можно раньше начать получать доход от драгоценного инвестиционного капитала.

Именно развивающиеся страны могут позволить себе высокие темпы строительства, в частности ввиду гораздо более низких стандартов охраны здоровья и техники безопасности. Круглосуточное строительство в Пхохане настолько удешевило затраты на производство стали, что они составляли здесь лишь четвертую часть от аналогичных затрат в Бразилии{250}.

Во-вторых, успеху способствовали постоянные сверки технических рекомендаций, получаемых компанией. Главным поставщиком технологии для Пхохана была японская компания Nippon Steel. И хотя предприятие строилось в основном за счет японских репараций, POSCO обратилась к австралийской горнодобывающей компании BHP с просьбой проанализировать все технические отчеты японцев и дать независимые консультации по закупке оборудования. Более того, японские и австралийские материалы было поручено проверить работавшему в Японии этническому корейцу, специалисту по сталеплавлению{251}. POSCO выслушивала все мнения, но ни одному не доверяла полностью.

В-третьих, POSCO неустанно занималась обучением всему, что касалось сталелитейного завода. Причем в течение первой и второй фазы строительства корейцы упорно отказывались применять компьютеризированные системы контроля, которые рекомендовали японские консультанты, поскольку не разбирались в тонкостях предлагаемого к продаже оборудования.

Стан горячей прокатки, пущенный в 1978 г., по-прежнему работает в Пхохане. Огромные слябы стали движутся взад-вперед и прессуются при температуре 1200 °С, обдавая жаром, бросающим в пот, даже когда стоишь на площадке, расположенной выше на 20 м, и видишь на боковой поверхности технологической линии установленные первоначально индикаторы расстояния между верхними и нижними катками. Сегодня эта операция компьютеризирована, однако в течение нескольких первых лет эксплуатации инженеры производили все измерения вручную. К тому времени, как POSCO приняла решение о строительстве второго металлургического мегакомплекса близ Кванъяна в 1980-х гг., японские поставщики оборудования утратили здесь уже так много интеллектуальной собственности, что вообще не захотели участвовать в новом проекте. Оборудование поэтому закупалось в Европе. Причем, когда строительство в Кванъяне подходило к концу, более половины всего оборудования для производственных линий было изготовлено в Южной Корее. (Когда начиналось строительство в Пхохане, корейцы умели производить немногим более 10 % подобного оборудования.)

Но надо всеми этими слагаемыми довлел главный – экспортная дисциплина. В отличие от других неудавшихся крупных проектов по сталеплавлению, Пхохан был всегда ориентирован на экспорт. Его стимулировали к этому экспортные субсидии, да и сама компания нуждалась в иностранной валюте, чтобы обслуживать внешние займы, взятые на строительство новых заводских очередей. POSCO неизменно отправляла за рубеж не менее 30–40 % своей продукции. По отчетам компания получала прибыль ежегодно с момента пуска производства в 1973 г., но это не может скрыть масштабы субсидирования, позволившего привести ее в движение. Закон от 1970 г. «О развитии черной металлургии» (Iron and Steel Indusrty Promotion Law), который повторял отдельные законы о промышленности, принятые в Японии, дал возможность POSCO пользоваться дешевыми электроэнергией, газом и водой, равно как и субсидиями на морские и железнодорожные перевозки. Центральное

правительство Южной Кореи оплатило большую часть расходов на ее вспомогательную инфраструктуру. В течение 1970-х и 1980-х гг. Южная Корея также применяла тариф в размере 25 % на всю импортируемую сталь, за исключением той, что предназначалась для реэкспорта. Все это гарантировало POSCO дополнительный спрос на ее продукцию внутри страны, пока она не достигла приемлемого уровня эффективности.

Производственные затраты на получение тонны стали снизились в Пхохане от 33 человеко-часов в 1975 г. до 10 человеко-часов в 1984 г., хотя пока еще были заметно выше, чем в Японии (6,5 человеко-часа в 1984-м). Благодаря огромным масштабам производства, компания постепенно накопила достаточно средств, чтобы приступить к инновациям. В 1977 г. POSCO открыла собственный научно-исследовательский центр, а в 1986 г. экспортировала свою первую технологию в США, обеспечив главный технический вклад в совместное предприятие с компанией USA Steel для производства холодного проката в Калифорнии.

Еще через некоторое время компания получила патент на технологию, получившую коммерческое название Finex, – она позволяла получать расплавленный чугун из железорудной мелочи и угля, без необходимости предварительно спекать руду и коксовать уголь. Теперь корейцы работали уже на том уровне, где они задавали тон не только в производстве, но и в разработке технологий. В течение 1990-х и 2000-х гг. POSCO перестала зависеть от субсидий; в настоящее время она полностью приватизирована и не нуждается ни в какой поддержке. За последние годы чистый доход компании составляет солидный показатель в размере 15 % от суммы продаж. При этом его планируется поднять с $ 30 млрд в 2009 г. до $ 100 млрд в 2018 г… Изрядная часть акций POSCO была куплена компанией Berkshire Hathaway Уоррена Баффета, что тоже свидетельствует о долгосрочной доходности предприятия.

В 2003 г. компания открыла собственный музей, рассказывающий о ее истории. Одна из стен занята экспозицией, демонстрирующей ошибки, допущенные Всемирным банком в оценках планов POSCO. Сохраняется и здание первой прорабской конторы, покрытой волнистым железом. Появилось много восковых фигур. Теперь первый президент компании Пак Тхэ Джун стоит рядом с «Крысой» (так за глаза называли Пак Чон Хи ввиду его внешности, которой он смахивал на грызуна), и вместе они приводят в действие заряд динамита при закладке первого строительного котлована. Когда 9 июня 1973 г. предприятие выдало первую продукцию, Пак Чон Хи объявил эту дату ежегодным Национальным днем стали наряду с провозглашенным им в 1964 г. Национальным днем экспорта. Поскольку это Южная Корея, то оба праздника отмечаются без отрыва от призводства.

Сегодня POSCO конкурирует с китайской Baogang за второе место в мире по производству стали. (Первое место удерживает гигантский металлургический комбинат ArcelorMittal, контролируемый Индией{252}.) Однако по своей рентабельности и, следовательно, рыночной стоимости корейская компания превосходит обоих конкурентов. В технологическом отношении POSCO уступает разве что лучшим из японских производителей. На заводах в Пхохане трудятся сейчас 7000 рабочих – почти наполовину меньше, чем 10 лет назад, когда объем производства был значительно ниже. По слухам, в следующем поколении рабочих появятся водители, которые будут развозить рулоны прокатной стали на огромных, причудливого вида грузовиках с кабинами,

расположенными ниже погрузочной платформы. Потом и этих водителей заменят роботами.

Познание через практику

С учетом ведущей роли, которую обучение играет в экономическом развитии, предприятия, аналогичные заводам Пхохана, становятся школами для успешно развивающихся наций. Вот и POSCO выполняет функции своего рода профессионально-технического колледжа. В 1970-х и 1980-х гг. она выпустила первое поколение корейских специалистов по сталеплавлению и продолжала обучать новых, даже после того как начала производить и экспортировать свою продукцию.

Значимость производственного обучения в противоположность школьному особенно хорошо видна в центре обрабатывающей промышленности Hyundai, который находится в Ульсане, что в 70 км к югу от Пхохана. Наша Hyundai Avante возвращается на автостраду, опять пробегая мимо однообразных кварталов мало- и многоэтажной застройки, мимо церквей, построенных из красного и коричневого кирпича, и везет нас теперь к месту своего исторического рождения. На торцевых стенах большинства многоквартирных домов в Ульсане нарисован логотип Hyundai в виде массивной стилизованной латинской буквы С. Как и в Пхохане, я минуя городские кварталы и еду прямо к пирсам, расположенным в устье реки Тэхва, которую когда-то называли «рекой смерти» из-за попадавших в нее промышленных стоков. Сейчас она, пожалуй, выглядит несколько чище.

Подобно обоим сталелитейным комплексам, построенным POSCO, все основные заводы Hyundai изначально планировались с видом на экспорт, а потому располагались на побережье. Следуя за рекой к морю, я понимаю, что прибыл в штаб-квартиру Hyundai Motor Company (HMC) не потому, что увидел автомобильные заводы, а потому, что в глаза мне бросаются три огромных судна для перевозки автомобилей, пришвартованных к пирсам рядом с парковкой размером в несколько футбольных полей. 852 000 автомобилей из 1,5 млн, произведенных в Ульсане в 2009 г., проследовали с завода через эту стоянку на корабли.

Я останавливаюсь в Hyundai Hotel, расположенном рядом с универсамом Hyundai Department Store и напротив Hyundai Heavy Industries (HHI) – самой большой судоверфи в мире, детища Чон Чжу Ёна. Из моей комнаты открывается панорамный вид на ряд огромных подъемных кранов HHI.

Неподалеку находится территория HMC, давно вышедшая за пределы тех 82 акров, которые Чон выкупил в 1967 г., чтобы начать новый для него автомобильный бизнес. Сейчас производственный комплекс занимает 1225 акров и включает в себя пять заводов, каждый из которых специализируется на собственной продукции: большие автомобили, малые автомобили, внедорожники, автомобили с гибридным приводом и легкие коммерческие грузовики. Находясь сегодня в зените своей мощи, Ульсан выпускает

ежегодно 1,6 млн легковых и грузовых автомобилей, 2 млн двигателей и 2,5 млн трансмиссий. Это крупнейшее в мире автомобилестроительное предприятие полного цикла{253}.

Изучая комплекс HMC в сопровождении менеджера компании, я довольно быстро осознаю, что реконструировать историю развития компании едва ли возможно, просто изучая современные производственные линии{254}. Все первоначальные заводы давно уже снесены. Кроме того, в отличие от POSCO, HMC не создала своего музея и почти не использует прежние технологии. Единственная любопытная вещь, вызывающая понятное чувство ностальгии, – это модифицированный корейский трехколесный велосипед, снабженный открытым багажником в виде ящика, куда рабочие на конвейере кидали бракованные детали. У этих трициклетов давняя история. Ну а в остальном повсюду видно все больше роботов. Два из них одновременно приделывают лобовое и заднее стекло к кузову Avante (модели, известной за пределами Южной Кореи как Elantra), операция занимает 35 секунд. Тут же два других робота забирают с конвейера по одному переднему сиденью и помещают их в машину. Операции по сборке, достающиеся людям, настолько однообразны, что даже в Южной Корее, где рабочая неделя составляет 50 часов, те, кто трудится на конвейере, имеют право меняться рабочими местами у ленты каждые 130 минут, чтобы заняться какой-то другой операцией{255}.

На предприятиях POSCO производственное обучение приводит к тому, что с каждым годом все меньшее число людей выпускает все больше продукции. Сейчас 34 000 работников HMC производят ежегодно 1,6 млн автомобилей. В 1994 г. здесь требовались 41 000 человек, чтобы выпускать в год 1 млн машин. А в 1986-м их за год выпускалось лишь 400 000, притом что количество рабочих было намного больше. Современные двигатели к тому же по устройству неизмеримо сложнее, чем дешевые аналоги, выпускавшиеся в прошлом.

Мы сидим не заднем сиденье модели Equus с пятилитровым двигателем мощностью 300 лошадиных сил. Это один из новейших продуктов фирмы – роскошный седан, задуманный в качестве конкурента Lexus-460. Менеджер демонстрирует мне запатентованные Hyundai активируемое голосом радио и спутниковую навигационную систему. Затем показывает новые гибридные модели, работающие на бензине и электричестве. Все это ультрасовременные вещи, и их просто никак невозможно связать с той компанией, которую Чон Чжу Ён и его братья основали в 1960-х, не имея за плечами ни малейшего промышленного опыта.

Некогда Чон владел мастерской по ремонту автомобилей, но, как отмечает его биограф Доналд Кёрк, «сам он не изготовил ничего сложнее болта или подшипника». Брат Чона, Сэ Ён, которого владелец Hyundai поставил руководить повседневной деятельностью HMC, всегда говорил, что не испытывал ни малейшего интереса к машинам{256}. Тем не менее предпринимательской жилки Чона, направленной сильными государственными стимулами на обучение автомобилестроению, оказалось достаточно, чтобы обеспечить успех. Начиная с первого пятилетнего плана, принятого в 1962 г. и вдохновившего на заключение сделок по мелкоузловой сборке с иностранными партнерами, правительство Пак Чон Хи никогда не отказывалось от своих намерений создать в стране конкурентоспособную на мировом рынке автомобильную отрасль.

Уже в 1967 г. второй пятилетний план поднял требования к производителям автомобилей, обязав их увеличить долю отечественных комплектующих от 20 % стоимости каждой машины до 60 %. В 1973 г., когда правительство Южной Кореи развернуло кампанию по развитию тяжелой и химической промышленности, был обнародован план, призывавший выпускать «автомобили для граждан», целиком сделанные из комплектующих, произведенных в стране. Наконец, в 1979 г. была провозглашена национальная политика по продвижению на экспорт оборудования. Ее ключевой задачей стал экспорт автомобилей.

Государство повернуло руль в нужном направлении. Доступ к банковскому финансированию все в большей мере обусловливался созданием подлинно корейского автомобиля и его экспортом. В случае с HMC середины 1970-х гг. это означало одобрение государственных займов, в 20 раз превосходящих по объему оплаченный капитал компании{257}.

Фирмы, которые не сумели выполнить требование о сборке автомобилей из отечественных деталей, столкнулись с непреодолимыми тарифными барьерами на ввоз зарубежных комплектующих. А те, кто соблюдал правила игры, насаждаемые государством, получали доступ к защищенному внутреннему рынку, где правительство директивно устанавливало столь высокие цены на автомобили, что у производителей просто слюнки текли{258}. Но главным требованием оставалось соблюдение экспортной дисциплины, что не подлежало обсуждению. Чон Чжу Ён пообещал Паку, что если он получит финансирование на создание корейского автомобиля «для граждан», то в первый полный год выпуска (1976-й) продаст за рубежом 5000 автомобилей. Правда, Чон не решился повторить это обещание перед лицом иностранных менеджеров, нанятых им для технической поддержки до начала производства. Доналд Кёрк отмечает: «Позднее экспортные требования вынудили провести в компании технологические усовершенствования, которые никогда бы не произошли, если бы HMC работала исключительно на защищенное домашнее потребление»{259}.

Единственный раз, когда приверженность правительства Южной Кореи автомобильному сектору пошатнулась, наступил после убийства Пака в 1979 г. и в условиях глобальной экономической рецессии начала 1980-х гг. Компания Kia, пришедшая в производство легковых автомобилей из производства мотоциклов и грузовиков, была вынуждена по требованию правительства заморозить выпуск автомобилей на пару лет. HMC, чтобы привлечь наличные средства, продала миноритарный пакет акций своему основному поставщику технологий – японской Mitsubishi{260}. Однако когда инвестиции в тяжелую и химическую промышленность, производство стали и судостроение, организованные Паком, начали в середине 1980-х гг. приносить прибыль, правительственная поддержка автоиндустрии возобновилась с прежней силой. Именно долгосрочность этой поддержки сыграла решающую роль в успехе HMC, когда во второй половине 1980-х компания решила пробиться на рынок США, что она и осуществила с помощью рекламных продаж в убыток компактной модели, названной Excel.

Во всех сложных обстоятельствах южнокорейское правительство и контролируемая им национальная банковская система выступали на стороне своих автомобилестроителей. Борьба за внешние рынки была очень-очень долгой. HMC смогла выпустить свой первый оригинальный двигатель под названием Alpha только в 1991 г., через четверть века после основания компании. Возможности для экспортных продаж отвоевывались буквально

плацдарм за плацдармом. В Европе, например, правительство Южной Кореи предложило своим французским коллегам, занимавшим определенно протекционистскую позицию: французские производители скоростных электропоездов из Train de Grande Vitesse (TGV) смогли бы получить больше шансов на их продажу для железнодорожного сообщения между Сеулом и Пусаном, если Франция начнет покупать корейские автомобили. После взвешивания конкурентных интересов своих производителей поездов и автомобилей Париж в конце концов предоставил квоту на 20 000 корейских автомобилей в год.

Для формирования успешной в глобальном масштабе автомобильной промышленности огромное значение имело то обстоятельство, что правительство Южной Кореи не сбивалось со взятого им курса в промышленной политике, несмотря на сомнения некоторых влиятельных чиновников{261} и всевозрастающее недовольство со стороны торговых партнеров. То же самое можно сказать и о судостроении, где Hyundai поддерживалась монополией, которую Южная Корея удерживала на продажу морских конструкций, востребованных в нефтегазовой промышленности. Согласно указанию правительства, только суда, принадлежащие Hyundai, могли использоваться для транспортировки сырой нефти на импорт. Компания также обеспечивалась займами, гарантированными государством, которые предназначались не только для судостроения, но и для финансирования ее дочернего торгового флота, покупавшего суда Hyundai, чтобы выравнивать рыночный спрос{262}.

Судостроение, менее сложный бизнес, чем производство автомобилей, начало приносить существенную прибыль уже в середине 1980-х, и тогда Hyundai стала вкладывать значительную часть получаемых средств в поддержку своего автомобильного направления. Если бы контрольный пакет акций в таком бизнесе котировался на фондовой бирже, то инвесторы ни за что бы не одобрили подобное поведение. Но с точки зрения технологического обучения все было сделано правильно.

Еще одним ключом к производственному успеху HMC стало ее умение получать импортные технологии таким образом, что компания осваивала навыки, а затем училась создавать собственные оригинальные технологии независимо от зарубежных транснациональных корпораций. В автомобильной промышленности компании, принадлежащие развивающимся странам, практически нигде в мире так и не смогли добиться технологической независимости, после того как создавали совместные акционерные предприятия с ведущими иностранными фирмами. В рамках совместного предприятия местной компании слишком легко и удобно попасть в зависимость от зарубежных партнеров, «по капле» передающих ей свои технологии и совершенно не заинтересованных в развитии ее экспорта{263}.

Братья Чон, побуждаемые требованиями экспортной дисциплины, видели, что совместные предприятия нарушают технологическую независимость, а потому избегали создания подобных структур. В 1968 г. они начинали свою деятельность со сборки компонентов модели Ford Cortinas, но когда американцы заявили, что больше не будут предоставлять технологии, если не получат своей доли в бизнесе, Чон Чжу Ён отправил членов своей семьи по разным странам на поиски более выгодных вариантов{264}.

Решение технологической проблемы нашлось в ее разделении на несколько отдельных задач. Сначала, в 1973 г., был заключен договор о

лицензировании технологий с самым слабым из японских автомобилестроителей – компанией Mitsubishi. Более сильные компании не захотели участвовать в подобной игре, понимая, что создают себе таким образом потенциального конкурента. Mitsubishi Motor Company (MMC) предоставила в распоряжение Hyundai важнейшие технологии, необходимые для выпуска первого автомобиля Pony под брендом Hyundai в обмен на лицензионные выплаты и определенный процент от продаж запчастей. Эти технологии включали чертежи двигателя, трансмиссии и задней оси.

Вслед за этим братья Чон наняли Джорджа Тёрнбулла, бывшего руководителя развалившейся английской автомобильной фирмы British Leyland, для управления производственной линией. Тот, в свою очередь, пригласил шестерых ведущих инженеров из Европы для разработки плана завода и замещения должностей в дизайне, тестировании и производстве продукции. Если менеджеры из Mitsubishi и надеялись на то, что смогут держать южнокорейских производителей под контролем, то вскоре они убедились в обратном. Одним из первых шагов команды Тёрнбулла стал отказ от двигателя, который MMC хотела навязать HMC. Его использование лишило бы Pony необходимой мощности. Братья Чон настояли на том, чтобы Mitsubishi поставляла им тот же двигатель, что использовался ею в аналогичных японских моделях{265}.

Затем братья вступили в переговоры с итальянской фирмой ItalDesign, занимающейся дизайном автомобилей, и наняли ее специалистов, чтобы получить независимое суждение о внешнем виде будущего Pony. Наконец, они подхватили целый ряд дополнительных идей, посещая все без исключения автомобильные компании международного уровня, какие только согласились их принять. В частности, они побывали с визитами в General Motors, Volkswagen и Alfa Romeo.

HMC сумела освоить производство нового автомобиля менее чем за два года. Сборочные конвейеры вначале действовали на протяжении не более чем 20 % рабочего времени из-за ошибок персонала и проблем с комплектующими. Самые первые автомобили имели многочисленные недостатки – пластиковые части лопались в летнюю жару, ручки вылетали из дверей при попытке их открыть, тормоза не внушали доверия, а краска выцветала за несколько недель. На экспорт, вопреки обещаниям Чон Чжу Ёна генералу Паку, автомобили продавались с убытком в такие страны, как Нигерия, Саудовская Аравия, Перу и Эквадор{266}.

Даже в 1978 г., после десяти лет производства, HMC продала менее 60 000 машин. Однако компания впитывала одну технологию за другой и училась. К 1981 г. она построила гораздо более крупный завод и начала «разминаться» перед новым броском на мировой рынок. Как раз в этот момент компания продала миноритарный пакет акций Mitsubishi, не утратив управленческий контроль, но зато получила новые чертежи и заключила договор о том, что каждый год 30 000 ее автомобилей Hyundai Excel будут продаваться под маркой Mitsubishi Precis. Так корейцы завоевали немного уважения.

Затем компания устремила свой взор на крупнейший в мире автомобильный рынок – американский. Для этого фирма переманила из Toyota команду американских маркетологов. То был период, когда правительство США стремилось заставить Японию обуздать ее автомобильный экспорт через так называемые соглашения о «добровольном ограничении». Поскольку цены на

японские автомобили в результате выросли, HMC атаковала рынок США со своей моделью Excel, небольшой машиной, на 20 % дешевле любого аналогичного конкурента.

Американские представители HMC, поддерживаемые агрессивным ценообразованием и рекламным блицкригом, показали замечательные результаты. Они за первых два года сделали Excel самым продаваемым импортным малолитражным автомобилем в Штатах, реализовав в 1987 и 1988 гг. более чем 720 000 штук в год{267}. В одночасье маленькая корейская компания стала лидером по объему продаж. Однако в ходе своей экспортной кампании она несла значительные убытки. И если американские менеджеры думали, что их корейские боссы надолго закроют на это глаза, то они оказались в корне неправы. Отвоевав плацдарм в США, компания стала безжалостно сокращать свои накладные на импортные комплектующие в Ульсане и сокращать издержки, связанные с продажами в Соединенных Штатах.

Точно так же, как Тёрнбуллу и дорогостоящим европейским менеджерам, нанятым в 1974 г., корейцы уже через три года устроили прощальную вечеринку и отправили их домой, так и американские маркетологи и дистрибьюторы, запустившие первые успешные продажи у себя на родине, вскоре столкнулись с урезанием их бюджета и последовавшими увольнениями в 1989 и 1990 гг. В тот период, когда HMC боролась за то, чтобы стать безубыточной, ежегодные продажи ее автомобилей в США сократились более чем наполовину. Только к середине 1990-х дела стабилизировались, и бизнес вновь стал прибыльным. Уровень продаж начал снова расти, и HMC сделалась неотъемлемой частью самого конкурентного автомобильного рынка. Эта история стала предзнаменованием более быстрого успеха компании на менее конкурентных и более прибыльных рынках Европы{268}.

В 1991 г., когда HMC произвела свой первый подлинно корейский двигатель, целиком сделанный в Южной Корее, ее производительность, по собственным оценкам, составляла лишь половину от уровня японских Toyota и Honda. Но она уже контролировала свою технологическую судьбу. Символами технологических приобретений HMC стали не совместные предприятия с иностранцами, а бунгало Hyundai и отель Hyundai (где я остановился – раньше он назывался Diamond hotel) – именно там размещали временных иностранных консультантов, пока от них перенимали все необходимые знания. Как только HMC и другие фирмы Hyundai, расположенные в Ульсане, получали то, что им требовалось, консультанты отправлялись домой с некоторой суммой в кармане, туманными воспоминаниями о филиппинских оркестрах в эрзаце «английского паба», расположенного в подвале отеля, и, возможно, еще более туманными воспоминаниями о других сомнительных барах, где удовлетворялись иные потребности иностранцев. Так HMC выстраивалась на фундаменте правительственной поддержки, заимствуя технологии и обучаясь их развивать, вместо того чтобы, подобно наркоману, поглощать без разбору технологии партнера по совместному предприятию. Все, что компании оставалось делать сверх того, так это просуществовать дольше своих внутренних конкурентов и поглотить их мощности, когда тем придется уйти из бизнеса.

В Южной Корее образца 1973 г., где внутренний автомобильный рынок поглощал лишь 30 000 машин в год, правительство предложило протекции и субсидии не одному, а целым трем возможным производителям «автомобиля для граждан» – HMC, Shinjin и Kia. Поскольку рынок был тесноват даже для

одной компании, то лицензирование сразу трех выглядело просто смехотворно. С 1972 по 1978 гг. HMC показывала убытки каждый год, несмотря на очень высокие цены на автомобили внутри страны. Однако правительство вывело на рынок нескольких игроков вовсе не для того, чтобы немедленно получить прибыль (это как раз было бы проще сделать, отдав монополию только одному производителю), а чтобы подстегнуть темпы технологического обучения за счет конкуренции.

Поскольку цены на автомобили фиксировались Бюро по экономическому планированию, то производителям оставалось конкурировать только на уровне качества продукции, а в дальнейшем и по экспортным показателям. Первым лидером автомобильного рынка Южной Кореи на ранней стадии его развития стала не HMC, а сейчас уже забытый чеболь Shinjin. Он образовал совместное предприятие с американской General Motors под брендом Saehan. Но конгломерат взял на себя больше долгов, чем смог их обслужить, и правительство выставило его из бизнеса, передав в 1982 г. активы автомобилестроения Shinjin корпорации Daewoo. Последняя заявила, что найдет способ разработать автомобиль для экспорта, несмотря на то что обладала только половиной акций в совместном предприятии с General Motors{269}.

Третий новый игрок на автомобильном рынке – Kia начинала как производитель велосипедов и мотоциклов. Свои первые технологии она заимствовала у Honda и, подобно HMC, отказалась разделять управленческий контроль с японцами.

После того как внутренний рынок автомобилей расширился, достигнув в течение 1980-х ежегодного объема в сотни тысяч единиц, другие чеболи тоже заявили о своих правах на вступление в бизнес. Правительство Южной Кореи допустило всех желающих, но оставалось безжалостным к тем, кто не мог обслуживать свои долги. В частности, именно тогда возникла и рухнула компания Asia Motors – ее останки отдали на съедение Kia. К началу 1990-х гг. на рынке было четыре игрока – HMC, Daewoo, Kia – Asia Motors и SsangYong, специализировавшийся на полноприводных внедорожных автомобилях. Samsung тоже рвался в битву.

HMC вслед за падением Shinjin сумела остаться лидером рынка: в 1980-х на ее долю приходилось около половины всей автомобильной продукции в стране, а в 1994 г. ее ежегодное производство впервые достигло 1 млн единиц. Это была уже достаточно сильная позиция. Однако в середине 1990-х место на рынке стала активно отвоевывать Daewoo, а Чон Чжун Ён в это время впал в немилость у правительства{270}.

Начавшийся в 1997 г. азиатский финансовый кризис, с точки зрения HMC, пришелся как нельзя кстати. Daewoo слишком сильно зависела от кредитов и в результате прогорела, несмотря на заметные улучшения своей продукции, скажем, в виде малолитражки Matiz. После вмешательства в южнокорейские дела Международного валютного фонда автомобилестроительные активы Daewoo были проданы ее бывшему бизнес-партнеру General Motors. А HMC смогла в 1998 г. поглотить Kia, отдав ей при этом совершенно немыслимую долю продаж на внутреннем автомобильном рынке в объеме трех четвертей. Да и политические неурядицы Чон Чжу Ёна на фоне кризиса отошли в тень.

SsangYong вначале попала в бизнес Daewoo Motor, а затем подверглась разрушительному поглощению со стороны китайской государственной автомобильной компании Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC). Samsung сосредоточился на производстве электроники, удовлетворившись миноритарным пакетом акций в совместном автомобильном предприятии, где полностью признал свою технологическую зависимость от Renault – Nissan{271}. «Они, собственно, просто взяли у „Самсунга“ его логотип в аренду», – замечает с презрительной усмешкой мой гид из HMC, пока мы движемся от одного завода к другому{272}.

К 2000 г. HMC уже стала очевидным победителем среди корейских автомобильных компаний. Она выдержала жесткую конкуренцию дома и уже четверть века лидирует на внутреннем рынке, а в экспорте достигла тех показателей, которых ожидало от нее государство. Покупка Kia окончательно убедила всех, что HMC сделалась мощным глобальным игроком. После 2000 г. компания почти с идеальной точностью рассчитала свой выход на быстро растущие автомобильные рынки Индии и Китая. В 2010 г. HMC вместе с Kia продала 5,7 млн машин по всему миру, поделив с Ford четвертое место среди автомобилестроителей{273}.

Итак, семейный бизнес, не обладавший каким-либо производственным опытом, создал одну из самых успешных в мире автомобильных компаний. И главным залогом ее успеха стала промышленная политика государства.

Слабое подражание

Японской Toyota понадобилось 37 лет, чтобы продать свои первые 10 млн автомобилей. HMC, возникшей в гораздо более бедной стране с населением втрое меньшим, чем в Японии, удалось сделать то же самое за 28 лет{274}. Эти цифры напоминают нам не только об экстраординарном успехе государственного управления обрабатывающей промышленностью в Южной Корее, но и о том, что наш мир ускоряется. Инче говоря, страна, проводящая правильную политику, хотя бы теоретически может развивать свою экономику сегодня быстрее, чем когда-либо прежде. Следует, однако, помнить, что Южная Корея обладала еще тем преимуществом, что Пак Чон Хи и другие политические лидеры усвоили фундаментальные основы эффективной промышленной политики еще от колониальных властей Японии.

В Юго-Восточной Азии не было ни одной успешной истории экономического развития, которую можно было бы использовать в качестве примера для подражания. Этот регион по-настоящему нуждался в том, чтобы хотя бы одна его страна проложила дорогу другим, как это сделала Япония эпохи Мэйдзи. Из всех государств региона, пожалуй, лишь Малайзия под руководством Махатхира Мохамада близко подошла к этому рубежу, но так и не смогла его взять{275}.

В политическом отношении не так уж сложно понять, что происходило в Малайзии. В современном своем виде она возникла как объединение нескольких штатов, управлявшихся султанами и одновременно подвергавшихся довольно скромным новациям со стороны колониальных властей Великобритании. Версию британского колониализма здесь можно назвать

«облегченной» в том смысле, что администрирование осуществлялось лишь немногими представителями метрополии, а местная аристократия активно сотрудничала с англичанами. После обретения страной независимости в 1957 г. первым премьер-министром стал человек, которого сограждане называли просто «Тунку» («Принц»). Официально же его звали Абдул Рахман Путра аль-Хадж – это был богатый компанейский англизированный распутный аристократ и дилетант, потративший немало времени на получение степени бакалавра в Кембридже.

Новый премьер мало что сделал, чтобы изменить колониальную структуру экономики. Британцам, как и раньше, позволялось получать свои прибыли от горнодобывающей промышленности и плантаций. Вскоре он приучился брать взятки от ведущих бизнесменов страны{276}.

Следующий премьер-министр Абдул Разак и третий – Хуссейн Онн тоже имели королевскую родословную. Хуссейн Онн, от природы нерешительный, был, наверное, худшим из всех трех. Во время его пребывания на посту (1976–1981 гг.) в Малайзии произошли массовые волнения на расовой почве, направленные против экономически более благополучного китайского населения. Правительство начало использовать часть своих только что обнаруженных нефтяных богатств, чтобы национализировать бывшие британские активы. Однако за исключением крайне неэффективной «индустриализации с целью импортозамещения», которая свелась к созданию совместных предприятий по сборке иностранной продукции под защитой ввозных пошлин, никакой разумной или эффективной промышленной политики правительство так и не предложило. Вот в этот момент на сцене и появился Махатхир.

Он родился в 1925 г. в штате Кедах на севере Малайзии. Тунку, сын султана Кедаха, посещал среднюю школу с преподаванием на английском языке, где директором был отец Махатхира. Впрочем, позднее Тунку заявлял, что подростком не был знаком с будущим премьером, поскольку тот для Принца был «просто никем»{277}.

Махатхир был на четверть индийцем по линии своего деда{278}. Он чувствовал себя чужаком и рос в озлоблении, становясь все более политизированным. Высокородные и титулованные малайзийские снобы не вызывали у него симпатии – будучи избранным в парламент, он заявил что Тунку называл его не иначе как «этот пакистани» по причине частично индийского происхождения. Стремясь проявить себя, Махатхир вступил в Объединенную малайскую национальную организацию (United Malay National Organization, UMNO) сразу после ее образования в 1946 г. и отправился в один из университетов Сингапура изучать медицину.

Он сделал улучшение жизни простых малайцев целью своей жизни, хотя одним из его недостатков оставался обусловленный расой взгляд на мир, стереотипный для колониальной эпохи, – малайцы для Махатхира были людьми, генетически несвободными. Поэтому суждения Махатхира о проблемах экономического развития всегда отличались зацикленностью на расовых проблемах и недостаточным пониманием базовых принципов технологического обучения. Самая известная его книга «Малайская дилемма» (The Malay Dilemma) представляет собой довольно бессвязное рассуждение о бедственном положении малайцев и очень сильно контрастирует с двумя книгами, написанными Пак Чон Хи в начале 1960-х, где содержался гораздо более

практичный анализ действий, которые требуются для выхода Южной Кореи на траекторию профессионального обучения{279}.

Махатхир свел свои политические счеты с Тунку после массовых антикитайских выступлений в Куала-Лумпуре в мае 1969 г., оставивших после себя около 200 убитых{280}. Он написал открытое письмо премьер-министру, прямо обвиняя его в бездействии, приведшем к убийствам, и предположил, что тот играл в покер (Тунку, как и многие другие представители высшего общества Малайзии, испытывал пристрастие к азартным играм), пока столица горела. Эта критика правительства стоила Махатхиру его членства в UMNO. Однако и Тунку после этой истории сделался обузой для других высших политиков и вскоре был освобожден от бремени власти.

В 1971 г. в Малайзии была запущена программа позитивных действий, озаглавленная как «Новая экономическая политика для снижения расовой напряженности» (New Economic Policy to Ease Racial Tensions). Когда бывший премьер покинул свое кресло, Махатхира спустя три года восстановили в UMNO, а еще через год он стал министром образования. После того как возглавлявший в то время кабинет Абдул Разак и его заместитель скоропостижно скончались от естественных причин и власть перешла к Хуссейну Онну, тот в 1976 г. внезапно обратился к Махатхиру с предложением стать его заместителем.

Затем предприимчивый Махатхир занял следующий пост – тот самый, который был ему необходим, чтобы понять, как возродить экономику Малайзии. Став министром торговли и промышленности, он в течение трех лет ездил по странам Северо-Восточной Азии и развивал идеи касательно промышленной политики{281}.

Асмат Камалудин, сопровождавший Махатхира в поездке по Южной Корее, вспоминает, как тот «набрасывался на пятнадцать фабрик в день» и произнес эмоционально заряженную речь, сказав, что «надеется на то, что Малайзия однажды станет такой же, как Южная Корея»{282}. В тот момент Малайзия и Южная Корея имели практически одинаковый уровень валового национального дохода на душу населения – чуть меньше $ 1600, но Махатхир понимал, что корейцы ушли далеко вперед в создании индустриальной основы для дальнейшего прогресса{283}.

На родине будущий премьер завязал знакомства с японскими и южнокорейскими бизнесменами, работавшими в Малайзии; тогда же началась его дружба длиною в жизнь с Кадзумаса Судзуки, представителем японского торгового дома Mitsui{284}. У Махатхира начал вырисовываться план экономического развития, которому он дал название «Взгляд на Восток», воздав этим честь замечательным промышленным достижениям стран Северо-Восточной Азии. В основу плана легло развитие тяжелой индустрии по их примеру, самым очевидным образом похожего на программу создания тяжелой и химической промышленности, разработанную Пак Чон Хи для Южной Кореи и в то время уже подходившую к завершению{285}.

Затем летом 1981 г. премьер-министр Хуссейн Онн, который только что пережил операцию на сердце и не чувствовал в себе сил работать дальше, решил покинуть пост. Так внезапно Махатхир стал первым руководителем Малайзии, вышедшим из народа, и первым лидером с внятной стратегией государственного развития.

Можно сказать, в Малайзии появился свой Пак Чон Хи, но взявший власть без переворота. Из обычной семьи, нетерпимый к расхлябанности, он выгодно отличался от эгоистичных, дискредитировавших себя аристократов, последнего представителя которых он сменил на высшем государственном посту{286}.

Еще будучи министром торговли и промышленности, Махатхир создал государственную холдинговую компанию – Малайзийскую корпорацию тяжелой промышленности (Heavy Industries Corporation of Malaysia, HICOM). Предназначалась она для «большого индустриального прорыва» и охватывала производство цемента, стали, автомобилей, мотоциклов, удобрений, бумаги, а также судостроение, нефтехимическую промышленность и многое другое{287}. Махатхир также планировал построить автостраду вдоль более развитого западного побережья страны – удлиненный аналог шоссе Сеул – Пусан, открывшего для мира Южную Корею. Еще он полагал, что Малайзия должна иметь свои сого шоша – так в Японии называют гигантские торговые группы, которые стали бы искать по всему миру рынки и сырье для домашних производителей и обеспечивать их торговыми кредитами. Как и Пак Чон Хи в Южной Корее, Махатхир был готов прибегнуть к обширным иностранным займам, чтобы поддержать процесс модернизации. Он прекрасно понимал, что его стране сперва придется заплатить за свое обучение.

Дьявол кроется в деталях

К сожалению, промышленной политике не суждено было стать в Малайзии в точности такой, какой она была в Японии, Южной Корее и на Тайване. Этих различий вкупе с низкой производительностью недореформированного сельского хозяйства Малайзии{288} оказалось более чем достаточно, чтобы пустить под откос честолюбивые замыслы Махатхира. Новый лидер страны так и не уяснил ключевую роль экспортной дисциплины для развивающихся экономик, а во время турне по Северо-Восточной Азии ни корейские, ни японские коллеги не открыли ему грязных секретов протекционизма. Ничего удивительного в последнем обстоятельстве нет. Собственные интересы этих государств уже тогда подразумевали поставку готовых производственных линий, заводов и строительных услуг в такие страны, как Малайзия.

Будем справедливы к Махатхиру: когда дело дошло до реального воплощения эффективной промышленной политики, у него перед глазами так и не нашлось подходящего примера для подражания в своем регионе. Все без исключения страны Юго-Восточной Азии, соседствующие с Малайзией, выбирали крайне неудачный путь развития. Вероятно, новому лидеру следовало прочесть только что вышедшую тогда, в 1982 г., книгу Чалмерса Джонсона «MITI и японское чудо». Это был первый серьезный научный анализ японской промышленной политики, и публикация пришлась на момент провозглашения «Взгляда на Восток». Но Махатхир так и не прочитал этот труд, как и книги Пак Чон Хи о политике экономического развития в Южной Корее{289}. Вместо этого он позднее прочел (и велел прочесть своим подчиненным) модный

трактат с глобалистским уклоном, содержание которого не имело никакого отношения к нуждам его страны, – вышедшую в 1990 г. книгу Кеничи Омае «Мир без границ» (The Borderless World).

Махатхира отличало непостоянство. Запустив самые крупные проекты по индустриализации, он почти тут же начал обижаться на японских партнеров по совместным предприятиям – еще до того, как малайзийская администрация завершила составление Генерального плана индустриализации (Industrial Master Plan){290}.

Пренебрежение экспортной дисциплиной стало первой его ошибкой – последствия этого почти сразу выплыли на поверхность. Чтобы профинансировать программу инвестиций, малайзийское правительство увеличило внешний долг страны с 10 % ВВП в 1980 г. до 38 % в 1986 г.{291} Но, в отличие от Южной Кореи, доходы Малайзии от экспорта промышленных товаров росли медленно. Это не только привело к возникновению острой нехватки денег на обслуживание внешнего долга, но и поставило Махатхира перед необходимостью принимать серьезные решения по инвестициям, не располагая ключевой информацией о состоянии дел на внешних рынках, доступной Пак Чон Хи. Вместо того чтобы оценивать деятельность предприятий по их успехам в экспорте, он доверял собственным суждениям о тех фирмах и бизнесменах, которых поддерживал. Махатхир пытался быть умнее рынка.

Другое отличие от южнокорейского опыта заключалось в том, что Махатхир редко привлекал частный сектор к управлению государственными инвестициями в промышленность и не способствовал появлению конкурентоспособных венчурных предприятий. Премьер отдавал предпочтение одноразовым вложениям в государственные предприятия{292}. Однако, не вводя на рынок, например автомобилестроения, дополнительных игроков, он лишал сам себя возможности воздействовать на процесс путем отсева неудачных предприятий. Все, что Махатхиру оставалось делать, так это менять руководство на государственных предприятиях – их банкротства он не мог допустить, потому что ему не к кому было больше обратиться.

Не понимая этого, Махатхир совершал поступки, которые критики государственной промышленной политики безосновательно приписывают успешно развивающимся государствам: он стал отбирать победителей, в то время как гораздо эффективнее было бы стимулировать конкуренцию и отсеивать проигравших. Позднее премьер еще более усугубил эту проблему, заставив потенциальных лидеров индустриализации создать совместные акционерные предприятия с транснациональными корпорациями. При таком раскладе домашние фирмы легко попадали в долговременную технологическую зависимость от партнеров{293}. Словом, Махатхир невольно подталкивал свои компании к неизбежному краху, а когда крах и в самом деле наступал, он обрушивал свой гнев на менеджеров.

Третья ошибка Махатхира заключалась в том, что он смешивал промышленную политику с политикой равных возможностей. Он пришел к власти с обещанием возвысить коренное население Малайзии – бумипутра{294}. Сделав такое заявление, Махатхир загнал себя в угол и вынужден был принять решение, отдававшее расизмом, – не допускать к управлению своими новыми инвестициями в тяжелую промышленность предпринимателей китайского и тамильского происхождения, составлявших большую часть делового сообщества

страны. Фактически он пытался одновременно проводить эффективную промышленную политику и взращивать новое поколение малайских бизнесменов. Такое всегда удается с трудом, а в отсутствие экспортной дисциплины и конкуренции внутри частного сектора оказалось и вовсе невозможным.

Политика равных возможностей Махатхира сыграла жестокую шутку с его экономическими планами. Он отправлял бумипутра с минимальным опытом в бизнесе (зачастую государственных служащих) управлять промышленными венчурными предприятиями, призванными стать конкурентоспособными в мировом масштабе. Между тем уже сложившийся и состоятельный частный сектор, основу которого составляли китайские и тамильские предприниматели, не допускался к обрабатывающей промышленности и экспорту. Им оставили возможность получать немалые прибыли внутри страны в сфере обслуживания и торговли сырьем, где у них были олигопольные лицензии. Разумеется, этим предпринимателям хотелось произвести впечатление на Махатхира. Впрочем, вне требований развивать обрабатывающую промышленность и экспорт это оказалось не так сложно. Олигархи просто показывали премьер-министру новую высокоэффективную электростанцию, построенную Siemens, или же систему мобильной связи, основанную на технологиях Ericsson, или гигантские здания-башни, спроектированные американскими архитекторами и построенные из стали, произведенной в Северо-Восточной Азии, – и собирали ренту за свою способность эффективно использовать эти импортные технологии. Махатхир мог создавать для них проблемы, но в конце концов малайзийские миллиардеры заткнули его за пояс. Эти олигархи, как и их собратья повсюду в Юго-Восточной Азии, остались теми же, кого Пак Чон Хи после освобождения Южной Кореи от японского колониализма презрительно называл «раскрепощенными аристократами».

Четвертое отклонение Махатхира от правильных путей выразилось в том, что он выхолостил свою бюрократию. Индустриализация в Малайзии слишком часто превращалась в спектакль одного актера. Как однажды высказался чиновник Асмат Камалудин, «стало очень трудно отстаивать свою точку зрения»{295}. Еще один человек, тесно сотрудничавший с Махатхиром и сохранивший глубокое к нему уважение, выразил ту же мысль куда прямолинейнее: «У Махатхира была непререкаемая вера в правильность своих суждений, и это откровенно пугало»{296}. Ни один политик, осуществивший успешное развитие страны, – в Японии, Южной Корее, на Тайване или в Китае не принижал роль национальной бюрократии до такой степени, как Махатхир. Он все пытался делать сам – вынашивать стратегию развития, проводить проверки и заключать деловые соглашения.

Наконец, когда проблемы с внешним долгом и платежным балансом резко возросли, Махатхир потерял терпение и стал проводить запутанную гибридную экономическую политику. В 1985–1986 гг., столкнувшись с нехваткой средств и региональным экономическим спадом, он ввел агрессивные налоговые льготы и стимулы для иностранных инвестиций{297}. Эти изменения на фоне падающего валютного курса привели к волне внутренних инвестиций в низкодоходные, работающие на экспорт перерабатывающие предприятия, особенно – по иронии судьбы – со стороны японских и южнокорейских компаний. Экспорт Малайзии, выросший всего на $ 7 млрд за предыдущие пять лет (1980–1985 гг.), вдруг взмыл до $ 14 млрд за три года (1985–1988 гг.){298}. Начиная с 1987 г. страна стала показывать положительное сальдо по текущим счетам. Однако, вместо того чтобы последовательно осуществлять

«большой толчок» индустриализации (как это делало правительство Южной Кореи во время глобальной рецессии и нефтяного кризиса в 1970-х и 1980-х), Махатхир остановил новые проекты и сделал попытку свести сальдо в государственной финансовой отчетности{299}.

В конце 1980-х – начале 1990-х гг. начался региональный экономический бум, вызванный крупными иностранными инвестициями. Это привело к очень быстрому росту ВВП. Соблазнительно было решить в этот момент, что в Малайзии начался наконец настоящий прогресс в индустрии. И Махатхир, похоже, действительно так думал. В 1991 г. он провозгласил свою «Концепцию-2020», сводившуюся к тому, что Малайзия может и станет промышленно развитым государством к 2020 г. Но в это время премьер уже изрядно поостыл к старомодным представлениям о «молодой промышленности», и поэтому страна едва достигала траектории технологического обучения. Этому еще предстояло выясниться в период грядущего азиатского финансового кризиса, как рентгеном просветившего экономику Малайзии.

А пока что Махатхир нашел себе нового и влиятельного друга в лице Кеничи Омае, консультанта по менеджменту в компании McKinsey, а также футуролога и автора книг. Хотя Омае и был японцем, он выступал ярым противником традиционной дирижистской Японии. В перспективе он видел глобализированный мир, где национальная принадлежность не имеет значения, бюрократия упразднена, а открытые рынки будут взаимовыгодными для всех участников. Этот оптимистичный взгляд представлял собой раннюю концептуализацию воззрений, которые ассоциируются сейчас с книгой «Плоский мир» Томаса Фридмана, вышедшей в 2005 г. Несмотря на то что промышленная политика, обогатившая Японию и вроде бы имитируемая Махатхиром, целиком шла вразрез с концепцией Омае, премьер-министр был настолько очарован его книгой «Мир без границ», что приказал прочитать ее всему своему окружению. Асмат Камалудин, стоявший в тот период во главе министерства международной торговли и промышленности, вспоминает: «Если человек носил с собой эту книгу, он мог чувствовать себя уверенно в любой ситуации»{300}.

Сейчас, располагая всеми преимуществами ретроспективного взгляда, можно заметить, что торопливый, недостаточно вдумчивый и захлебывающийся от восторга стиль «Мира без границ» явственно намекал тогда на маловероятность сделанных в книге предсказаний о том, что мир становится более благоприятным для успешного экономического развития бедных стран. Но новая книга не заменила старый труд Фридриха Листа. Прагматичный протекционизм «молодой промышленности», рекомендованный Листом, до сих пор так и остался единственным проверенным способом подталкивания развивающейся страны вверх по лестнице индустриального прогресса.

Однако, поступая вопреки Листу, Омае и Махатхир в 1990-х гг. придумали и начали осуществлять в окрестностях Куала-Лумпура два футуристических и неоднократно высмеянных проекта – особую экономическую зону Multimedia Super Corridor и инвестиционный парк Cyberjaya. Предполагалось, что эти начинания помогут быстро развивать интеллектуальные технологии в Малайзии посредством свободного рынка и взаимовыгодного межнационального сотрудничества. Но ничего подобного не случилось{301}. Обременительные проекты остались свидетельствами наивных, хотя и написанных из лучших побуждений книг, таких как «Плоский мир» и «Мир без границ», где

предполагалось, что мы движемся к новой парадигме развития, в которой интересы богатых и бедных народов идеально соответствуют друг другу.

Путешествие четвертое: через Малайзию

Что ж, нам опять пора садиться в машину. Сейчас мы в Малайзии, где коэффициент Джини около 0,5, так что нет ничего удивительного в том, что фирма по прокату автомобилей выделяет двух разнорабочих, дабы те подвезли машину прямо к тому дому на западе Куала-Лумпура, в котором я поселился. Автомобиль называется Proton Waja: второе слово означает «мощный», а Proton – это имя национальной автомобильной компании, любимого детища Махатхира. Среди всех своих индустриальных начинаний он дольше всего финансировал именно Proton и потратил на него самую крупную сумму. Waja – первый настоящий малайзийский автомобиль, разработанный местными специалистами, и с малайзийским двигателем от Proton. Компания начала его выпуск в 2001 г.

На мой дилетантский взгляд, Waja ничуть не менее привлекательна на вид, чем Hyundai Elantra первого поколения, выпущенная после того как южнокорейская фирма сумела создать свой первый оригинальный двигатель{302}.

Арендованной машиной я пользовался около недели. За все это время я обнаружил только одну техническую проблему – не работал регулятор скорости стеклоочистителя. Должен признать, что у Waja хорошее ускорение, что она послушна и способна двигаться гораздо быстрее, чем рекомендуют дорожные знаки. Словом, вполне достойный автомобиль. Proton довел его до готовности вместе с собственным двигателем быстрее, чем потребовалось Hyundai для создания корейского автомобиля с корейским двигателем{303}. Огорчает лишь одно: Waja и несколько других моделей, выпущенных сразу вслед за ней, символизируют собою тот предел промышленного развития Малайзии, выше которого стране так и не удалось подняться.

Чтобы понять, почему так вышло, сперва необходимо разобраться в том, до какой степени Махатхиру удалось (или не удалось, как это обычно случалось в Юго-Восточной Азии) заставить частных предпринимателей внести вклад в развитие отечественной индустрии. Вы можете неплохо разобраться в этом вопросе, проехавшись лишь по одной улице Куала-Лумпура – Джалан Султан Исмаил, идущей с юга на север через центр столицы. Здесь вы увидите штаб-квартиры олигархов-миллиардеров, которых в свое время не допустили к реализации планов по индустриалиации, задуманных Махатхиром.

Откуда появились огромные состояния, принадлежащие всем этим людям? Ответив на этот вопрос, мы поймем, почему провалилась малайзийская экономическая политика. Начинаем мы с южного конца Джалан Султан Исмаил, точнее со светофора, расположенного у отеля Star Hill на перекрестке, который можно было бы назвать именем Фрэнсиса Йео, словоохотливого миллиардера китайского происхождения. Ему принадлежат все крупные здания

вокруг перекрестка: торговый центр, пятизвездочный отель, офисные комплексы.

Йео – один из двух местных предпринимателей, у которых за плечами имеется опыт строительного бизнеса, и этим они напоминают Чон Чжу Ёна в Южной Корее. Его отец начинал с постройки школ, больниц и других подобных зданий по заказу государства. К 1970-м он уже обладал изрядным состоянием. Потом семейное дело перешло к Фрэнсису и его братьям. Однако, в отличие от братьев Чон, государственная политика никогда не принуждала клан Йео заняться промышленным бизнесом. Вместо этого, когда Махатхир в 1980-х гг. запустил индустриальные проекты в государственном секторе, бывшие строители получили возможность без торгов приватизировать ряд отраслей в сфере услуг, например в производстве электроэнергии. Это предложение частично обусловливалось искаженным представлением премьер-министра о защите «молодой промышленности», приватизации и дерегулировании. В 1992 г. братья Йео получили без всякого публичного тендера первый в Малайзии контракт в качестве независимого поставщика электроэнергии. Условия контракта обязывали государственную энергетическую монополию покупать у поставщиков электроэнергию по очень высоким ценам. Это соглашение, равно как и другие подобные договоры на оказание инфраструктурных услуг, принесли клану Йео водопад наличных средств – безо всяких обязательств что-либо производить и экспортировать{304}. Все, что им требовалось, они просто закупали у крупных иностранных фирм, таких как General Electric или Siemens.

Когда инвестиции в недвижимость внутри страны уже не смогли больше впитывать доходы, полученные от щедрот государства, братья стали искать новые возможности за рубежом и в 2002 г. купили за $ 1,8 млрд английскую водоснабжающую компанию Wessex Water, а затем и активы различных производителей электричества в Австралии, Индонезии и Сингапуре. Итак, в течение трех десятилетий компания Йео (известная как YTL) создала огромный пассивный и доходный инвестиционный бизнес, который с точки зрения технологического обучения Малайзии является почти целиком несообразным{305}.

Проедем еще немного вдоль Джалан Султан Исмаил и на перекрестке повернем направо на Джалан Раджа Чулан, где находится Wisma Genting, штаб-квартира бизнес-империи, построенной Лим Гох Тонгом. Лим, ушедший из жизни в 2007 г., – второй малайзийский бизнесмен, чья предыстория напоминает начало карьеры Чон Чжу Ёна. Правильнее будет сказать, что он даже больше похож на последнего, чем Фрэнсис Йео. Лим нажил себе состояние не только строительством, а еще раньше, как и Чон, торговлей с Японией во время Второй мировой войны, затем скупкой и перепродажей гражданского инженерного оборудования из остатков военного имущества. После войны Лим и его партнеры занимались махинациями на британских аукционах бульдозеров и другого тяжелого строительного оборудования{306}. Затем он восстановил купленные по дешевке машины, продал некоторые из них, а остальные уже в постколониальное время использовал в горных разработках и строительстве различных сооружений – дамб, мостов, дорог и систем канализации. Подобно Чону, Лим был мужчиной могучего телосложения и часто выполнял тяжелую работу вместе со своими бригадами и жил там же, где они, на строительных площадках. Оба миллиардера могли похвастаться только средним образованием, однако были сильны в математике. Тот и другой пренебрегали

советами подчиненных, и оба прекрасно знали, когда и как обаять политиков или дать им взятку.

Подобно тому как Чон Чжу Ён перешел от Ли Сын Мана к его преемникам – генералам Пак Чон Хи и Чон Ду Хвану, так и Лим Гох Тонг сумел поладить с каждым из лидеров постколониальной Малайзии, включая Махатхира.

Когда Махатхир в 1981 г. сделался премьером, Лим вполне мог бы выполнить один из самых важных проектов нового лидера – построить мост до острова Пенанг от западного побережья. В начале 1960-х гг. Лим уже получил опыт постройки 850-метрового Sultan Yayha Putra близ границы с Таиландом, самого длинного моста в стране. Но… это была Малайзия, и потому к началу 1980-х Лим уже выбыл из игры. Никогда его не принуждали к экспорту строительных услуг или занятию обрабатывающей промышленностью. В то время, когда Чон Чжу Ён под давлением Пак Чон Хи начал теснить крупнейшие в мире фирмы по производству автомобилей, морских судов и полупроводников, Лим направлял свои ресурсы на развитие игорного бизнеса. В 1969 г. он уговорил Тунку выдать ему лицензию на управление первым и единственным в мусульманской стране казино. Это огромное заведение расположилось в окрестностях Куала-Лумпура в развлекательном комплексе Genting Highlands{307}. Оно обернулось для Лима даже не водопадом, а полноводным потоком из миллиардов долларов США.

У Лима вполне хватило бы денег на то, чтобы создать крупную промышленную бизнес-группу в любой отрасли, но ему не пришлось ни разу столкнуться с требованием приступить к производству или экспорту. Во время правления Махатхира компания Лима продолжала получать концессии, включая сделки по добыче нефти и газа, но ничего не отдавала взамен для экономического развития страны. Миллиарды продолжали накапливаться, и когда пассивные инвестиции в плантации и объекты уже не в состоянии были аккумулировать наличные средства, семейство Лимов занялось вложениями в покупку круизных лайнеров, казино и других игорных заведений по всему миру. Игорно-развлекательный курорт в Сингапуре стоимостью $ 3,4 млрд тому пример{308}.

Почти анекдотическая развязка всей этой истории заключается в том, что мост на остров Пенанг, столь необходимый Махатхиру, построила в результате не фирма Лим Гох Тонга, а все та же южнокорейская Hyundai Engineering and Construction, принадлежавшая Чон Чжу Ёну, от которого даже в 1980-х гг. продолжали требовать экспорта строительных услуг{309}. Махатхир, как мы видим, вовсе не стремился обучить страну в процессе работы, а предпочитал отдавать строительные заказы фирмам из Японии и Южной Кореи. В 1984 г. он отдал двум японским фирмам право на строительство комплекса Dayabumi в Куала-Лумпуре – на тот момент крупнейший за всю историю Малайзии строительный контракт. Сделал он это, невзирая на тот факт, что местные компании предлагали на тендере более низкие цены. Малайзийские налогоплательщики заплатили по счету, а малайзийцы так ничему на этом проекте и не смогли научиться{310}.

На фоне происходящего Лим и прочие частные предприниматели продолжали жиреть на деньгах, получаемых по правительственным концессиям. В 2003 г. Махатхир написал введение к «житийной» биографии Лим Гох Тонга, где заявил: «Лим – пример социально ответственного гражданина. Он подчинялся любым законам, нормам и политике, проводимым в Малайзии»{311}. Трагедия

Малайзии в том, что написанное Махатхиром в основном верно. В отличие от братьев Чон, возглавлявших Hyundai, или от клана Ли, владевшего Samsung, малайзийских бизнесменов государство никогда не принуждало внести в любой форме свой вклад в развитие страны.

Кризис, который ничего не изменил

Наша Waja медленно ползет по загруженной машинами Джалан Султан Исмаил, и это неспешное движение позволяет нам хорошо разглядеть по правую сторону еще одно здание, напоминающее о том, что ничто не изменилось в стране после опустошительного азиатского финансового кризиса, начавшегося в 1997 г.

Отель Crowne Plaza (бывший Hilton) принадлежит Саиду Мухтару аль-Бухари, а рядом, в комплексе Antarabangsar, находится и его штаб-квартира. После финансового кризиса Саид Мухтар стал у Махатхира «ручным» предпринимателем, которого тот в последние годы своего премьерства, перед тем как уйти в отставку в 2003 г., умасливал сделками на производство электроэнергии и предоставил ему государственное финансирование на постройку контейнерного порта в Танджунг-Пелепасе. Но, как и прежде, все это делалось без малейших требований развивать обрабатывающую промышленность и экспорт. По старинной традиции миллиардер с благодарностью принимал от премьер-министра мешок с деньгами и перенаправлял их в относительно пассивные инвестиции – горнодобывающую промышленность, плантации, отели и другую недвижимость – из нашей машины сейчас видна лишь малая часть этого богатства{312}.

Еще чуть дальше к северу, на западной стороне пересечения с улицей Джалан Рамли, стоит здание Menara Hap Seng (бывший MUI Plaza). Несколько десятилетий там располагалась штаб-квартира разорившегося миллиардера Ху Кай Пенга. Он впал в немилость у Махатхира в 1980-х и перестал получать государственные концессии. Падение Ху показывает, что государственная дисциплина не была чужда Малайзии – только направляли ее совсем не на соответствующие ей цели{313}.

По правую сторону дороги, сразу за линией баров со стриптизом, находится комплекс Rohas Perkasa, который построил Азми Ван Хамза, разорившийся еще до азиатского финансового кризиса магнат из числа бумипутра{314}. Подобно многим другим, Азми разбогател и прогорел на недвижимости.

Следующее здание к югу от нас – штаб-квартира компании Wisma Hong Leong, принадлежащей Квек Ленг Чану. Свои миллиарды он нажил в банковском бизнесе и недвижимости, хотя время от времени, как любой малайзийский олигарх, занимался и промышленностью: выпускал воздушные кондиционеры, выполнял заказы на прокатку стали и доработку полупроводников. В некотором смысле этот получивший образование в Лондоне юрист больше других соответствует принятому в Малайзии представлению о крупном промышленном предпринимателе, хотя по южнокорейским стандартам он и близко к тому не подходит.

Возвышаясь над сигарообразным офисом Квека, перед нашим взглядом проплывают всемирно известные башни-близнецы Petronas. Их построил человек, ни разу в жизни не запятнавший свои руки физическим трудом{315} Ананда Кришнан, одаренный предприниматель – второй по богатству человек в Малайзии. Долгие годы он наживался на единолично получаемых им правительственных концессиях, которые включали монополии на букмекерскую деятельность, нефтяные и газовые франшизы, лицензии на поставку электроэнергии, развитие мобильной связи и частного телевидения. Ему было даровано право на редевелопмент столичного ипподрома, где он и принялся возводить свои знаменитые башни. Когда во время азиатского финансового кризиса миллиарды долларов, ежегодно поступавшие из государственного бюджета, не смогли целиком удовлетворить нужды Кришнана, правительство Махатхира поспешило ему навстречу и заставило государственную нефтяную компанию выкупить у него права на строительство небоскребов.

Кришнан олицетворяет собой апофеоз модели развития, созданной Махатхиром. Он ведет свой бизнес достаточно хорошо, чтобы вытеснить всех домашних конкурентов, почти никогда и ничего не производит и не конкурирует на внешних рынках, а в отсутствие экспортных ориентиров оказался непревзойденным в умении убедить политических лидеров страны, что он как никто другой ценит их внимание и расположение{316}. Все, что ему требуется в технологическом плане, – от американского архитектора для проектирования Twin Towers до стальных конструкций для базовых станций в сетях мобильной связи, – он покупает за границей. В 2011 г. бизнес-империя Кришнана оценивалась в $ 15 млрд, а его вклад в экономическое развитие страны был значительно меньше{317}.

Наша машина пересекает Джалан Рамли и движется мимо башни UBN на запад (долгое время самое дорогое в Куала-Лумпуре офисное пространство) к отелю Shangri-la. Это вотчина Роберта Куока{318}. Он был тем, кто модернизировал в Малайзии колониальную систему, основанную на ренте, прибрав к рукам плантации и торговлю сырьем. Куок выиграл первые правительственные концессии на торговлю и переработку защищаемых государством основных пищевых продуктов. Со своим капиталом в $ 16 млрд он богатейший человек в государстве, хотя в 1970-х гг. уже перебазировался из Малайзии и распределил свое состояние среди аналогичных бизнесов по всей Юго-Восточной Азии. Действительно, Куок уникальный экземпляр предпринимателя в этом регионе. Но если он когда-либо что-то и производил, так это мешки из хлопка.

Мы подъезжаем к пересечению с улицей Джалан Ампанг, которая ведет к находящимся по правую сторону, за башнями-близнецами, виллам крупнейших в Куала-Лумпуре миллиардеров и королевской резиденции{319}. Продолжая двигаться вдоль Джалан Султан Исмаил на север, можно вскоре увидеть архитектурные надгробные памятники азиатскому финансовому кризису – стоящие в запустении постройки, начатые, чтобы продлить улицу еще дальше к северу, но так и не законченные даже спустя 15 лет после завершения кризиса. В отличие от Южной Кореи, Юго-Восточная Азия не смогла подняться после кризиса туда, где находилась до него.

Сразу за отелем Concorde виден фундамент предполагаемого отеля Ritz Carlton, голубой мечты Винсента Тана, еще одного олигарха, разбогатевшего на игорном бизнесе и недвижимости{320}. Слева и чуть дальше вдоль Джалан Ампанг – строительная площадка законченного наполовину отеля Duta Grand

Hyatt. К северу от перекрестка и чуть восточнее стоит ряд законченных фрагментов того, что могло бы стать RHB Vision City – злополучный проект, почти под стать «Концепции-2020», выдвинутой Махатхиром. Vision City начали строить в середине 1990-х – это была первая инвестиция в недвижимость, сделанная финансовым олигархом Рашидом Хуссайном. Этот исполинский комплекс зданий, занимавший площадь в пять гектаров, был задуман как совместный проект с Daewoo. которая, как предполагалось, вложит в него все свои строительные ноу-хау{321}. От Хуссайна, самого одаренного мусульманского предпринимателя в своем поколении, никогда не требовали ничего производить, как и от его коллег по бизнесу{322}.

Кладбищенская аллея Джалан Султан Исмаил заканчивается перекрестком с улицей Джалан Абдул Рахман – его еще называют перекрестком Maju. Здесь по левую руку от нас возвышается башня Maju, где находится резиденция Абу Сахида Мохамеда, еще одного миллиардера, известного своим длинным розовым лимузином. Именно он сделался владельцем сталелитейного завода Perwaja, после того как премьер-министр почти необратимо провалил свою промышленную политику. Вот к этому заводу, расположенному на противоположной стороне полуострова, мы теперь и направимся.

Где-то там джунгли

Waja выезжает на кольцевую дорогу в северной части Куала- Лумпура, и теперь меня окружает прекрасный тропический лес, сохранившийся на северо-востоке столицы, там, где начинается автострада Karak, пересекающая полуостров. На заправочной станции рядом с поворотом, ведущим в казино Гентинта, стая обнаглевших обезьян крадет все, до чего можно дотянуться, у незадачливых водителей, которые сглупили, оставив вещи без присмотра. Вскоре я проезжаю поворот на курорт Berjaya Hills, принадлежащий Винсенту Тану и расположенный близ города Букиттинги. Здесь в укромном уголке Махатхир когда-то собирал на день членов своего кабинета на занятия по японскому деловому этикету и обучал их правильному поведению во время чайных церемоний на ранней отчаянно смелой стадии «Взгляда на Восток»{323}.

Еще дальше отходит дорога в небольшой городок Бентонг, у которого в октябре 1951 г. члены Коммунистической партии Малайзии подстерегли в засаде и убили верховного комиссара Великобритании сэра Генри Гёрни{324}. На южной окраине Бентонга была в 1950-х гг. построена образцовая деревня Лура Билут, воплощавшая идеалы земельной реформы. Там жили 600 семей бумипутра, китайцев и индийцев, а сейчас в этой деревне находится еще и небольшой музей Федерального управления земельного развития (Federal Land Development Authority, FELDA).

Размещенное на видном месте изречение второго премьера страны Абдула Разака обещает «лучшие земли лучшим людям» – в Малайзии это так и осталось несбыточной мечтой. Неподалеку виднеется фабрика компании Lee Rubber{325}, распространяющая вокруг себя резкий запах и соседствующая с горами сырого каучука, скатанного в шары. Это зрелище напоминает нам, что правительство всегда позволяло своим посредникам из частного сектора извлекать максимум прибыли из малых фермерских хозяйств, притворяясь при

этом, что поддерживает последние. Между тем шоссе уже бежит сквозь обширные плантации масличной пальмы, сменившие джунгли за Бентангом и тянущиеся до самого восточного побережья. Они и являют собой истинную сущность сельского хозяйства в Малайзии, по своей сути противоположного коммерчески интегрированному семейному фермерству Северо-Восточной Азии и Китая. Это и есть тот хлипкий фундамент, на котором Махатхир пытался строить свою промышленную политику.

Нам потребуется три-четыре часа, чтобы пересечь Малайзию в самой середине – от Куала-Лумпура до берега Южно-Китайского моря. Затем, повернув на север, машина пересекает границу между штатами, и мы попадаем в Тренгану. Вдоль сонных песчаных пляжей, покрытых белым коралловым песком, разбросаны редко посещаемые малоэтажные отели, за ними – опять плантации масличных пальм. Именно здесь, на побережье, рядом с маленьким городком Кемаман, Махатхир решил построить крупнейший в Малайзии металлургический завод, который он назвал Perwaja.

Что в первую очередь бросается в глаза при взгляде на этот комбинат? В отличие от завода POSCO в южнокорейском Пхохане он даже внешне спланирован без всякой логики{326}. Пхоханский комбинат образует подковообразную форму в заливе, где сырье, прибывающее с одного конца, превращается на пути к другому концу в стальной прокат, идущий на экспорт и готовый к погрузке на корабли, ожидающие в порту. Завод Perwaja у Кемамана выглядит просто как большая фабрика, застрявшая в поле, в окружении джунглей и кустарника на изрядном удалении от моря. В таких условиях очень трудно начать жизнь с конкурентоспособного экспорта, как это виделось честолюбивому премьеру. Выбор именно восточного побережья тоже был сомнителен в коммерческом отношении, потому что основная масса стали потребляется в гораздо более густонаселенных и промышленно развитых районах западного побережья Малайзии. И с точки зрения бизнеса было бы куда целесообразнее снабжать предприятие газом из близлежащих на западной стороне шельфовых месторождений и производить сталь там, где она более всего необходима.

Впрочем, решение Махатхира сочетать конструктивные действия – строительство завода в «сердце Малайзии» – с промышленной политикой само по себе еще не могло стать серьезной причиной для срыва проекта. Гораздо важнее оказались его системные ошибки. Самой вопиющей из них было отсутствие требований к экспорту и некритичное отношение к рекомендациям японского партнера Perwaja – консорциума, возглавляемого компанией Nippon Steel (того же партнера, что и у корейцев). Правительство Южной Кореи и POSCO заплатили австралийской горнодобывающей компании BHP за проверку японской инженерно-технической документации в Пхохане, а корейский консультант из Японии перепроверил австралийцев. Махатхир и его Отдел по внедрению и координации (Implementation and Coordination Unit), посредством которого он управлял своей промышленной политикой, не взяли во внимание подобных мер предосторожности, приняв за чистую монету предложение японцев производить железо прямого восстановления (DRI), когда природный газ используется для превращения руды прямо в высококачественное губчатое железо, готовое для производства стали – минуя традиционные процедуры спекания компонентов в доменной печи.

Nippon Steel, однако, не имела никакого опыта в эксплуатации газовых технологий, которые она продавала. Корейцы в свое время отвергли

компьютеризированные системы Nippon Steel в пользу ручного управления, пока сами не разобрались достаточно хорошо в базовых процессах производства чугуна и стали. Махатхир с технологией Nippon Steel зашел в тупик, не зная, как ею пользоваться{327}. По мнению ряда специалистов, в этой сделке не Малайзия училась у Японии, а японцы осваивали новую технологию на малайзийские доллары.

Команда Махатхира не была совсем уж наивна – после технологического провала японский консорциум в качестве компенсации выплатил в 1987 г. примерно одну треть первоначальной стоимости проекта{328}. Однако неудача с технологией производства железа прямого восстановления сразу же замедлила импульс промышленного развития Малайзии. В течение нескольких лет Perwaja был вынужден работать, используя металлический лом, которого на восточном побережье совсем немного, что привело к невынужденным операционным издержкам. Доктор Тан Тат Вай, один из трех промышленных экспертов, призванных правительством в чрезвычайную оперативную группу, после того как на заводе начались проблемы, пришел к выводу: «Я думаю, японцы попросту провели Махатхира»{329}.

Оказавшись в трудном положении, Махатхир начал искать виновных. Как и в случае с другими проектами, он решил, что проблемы Perwaja связаны с негодным управлением. «К сожалению, первый директор был совершенно не в состоянии управлять делами», – утверждал премьер-министр{330}. В своей решимости сменить руководство он мог бы сделать выбор в пользу одного из нескольких проверенных малайзийских предпринимателей, имевших опыт работы в сталелитейной промышленности, или кого-нибудь из ведущих бизнесменов вне этой отрасли. Однако вместо этого он выбрал Эрика Чиа, торговца с сомнительной репутацией, чей отец начал первым в Малайзии продавать автомобили, а теперь сотрудничал с фирмой, продававшей автомобили Proton.

Если премьера водила за нос Nippon Steel, то еще более веселую жизнь ему устроил Чиа. Получив от Махатхира полную свободу действий, новый босс Perwaja заказал в Мексике два новых дорогих завода взамен технологии DRI, а также несколько дуговых электропечей. Похоже, он продолжал убеждать Махатхира, что Perwaja будет производить сталь высокой марки, в том числе автолист, для которого требуется очень чистое губчатое железо. Но в плане дальнейшей переработки продукции Чиа действительно добавил производственную единицу – в 400 км отсюда в штате Кедах, на родине Махатхира, возник крупный завод по производству стальных балок, необходимых для строительства{331}.

Perwaja никогда не производил той высококачественной технологической или автомобильной стали, которая требуется стране, предпринимающей инновации. Вместо этого со второй попытки предприятие стало выпускать губчатое железо, которое оказалось по качеству ниже мировых стандартов. Далее продукцию везли через полстраны и использовали для переплавки в низкосортную строительную сталь, которая продавалась только на защищенном внутреннем рынке.

Цена DRI-завода, предложенного вначале японцами, составляла 1,3 млрд малайзийских ринггитов. К моменту, когда Чиа завершил свои дела, Perwaja уже поглотил из государственного бюджета как минимум 10 млрд малайзийских ринггитов ($ 4 млрд по тогдашнему валютному курсу){332}.

Только для вас, доктор

На публике Чиа всегда утверждал, что приобрел Perwaja, чтобы «послужить стране». И до и после него многие малайзийские миллиардеры так же представляли свой якобы «вклад» в развитие государства. Чиа также заявил о своем намерении работать в Кемамане во времянке за номинальный оклад в один малайзийский ринггит. Это были именно те слова, которые нравились Махатхиру, и, не предъявляя экспортных требований, премьер, в высшей степени уверенный в собственной прозорливости, поверил, что его помощник действительно совершит переворот в сталелитейной индустрии.

На деле, однако, Чиа старался проводить в Кемамане как можно меньше времени, и чаще всего его можно было, как и раньше, найти в роскошном офисе, расположенном в башне UBN на Джалан Султан Исмаил. Более того, он не только провалил в Perwaja технологическое обучение сотрудников, но еще и пытался заниматься там финансовыми махинациями. Когда в 1995 г. Чиа ушел в отставку на фоне слухов о его причастности к огромным скрытым убыткам, по поручению правительства было проведено специальное расследование. Его материалы составили два отдельных отчета, выявивших наличие: подозрительных контрактов с партнерами, представляющими интересы самого Чиа; крупных договоров, заключенных за взятку с фирмами, не имевшими опыта в металлургии; сделок купли-продажи внутри и за пределами Малайзии, вредивших коммерческим интересам Perwaja, а также платежей без оформления документов.

Аферы за аферами совершались в течение всех семи лет, пока Махатхир, не обращая внимания на приговор малайзийской экономики, вынесенный отношением к ней экспортных рынков, продолжал искренне верить в свою (оказавшуюся несовершенной) способность правильно судить о людях{333}.

В 1996 г. правительство приняло на себя колоссальный иск на 9,9 млрд малайзийских ринггитов против Perwaja, чтобы погасить часть его долга. Но и после этого Махатхир повел себя крайне своеобразно. Несмотря на многочисленные доказательства того, что Чиа на протяжении многих лет провел десятки подозрительных операций с близкими ему партнерами, премьер именно этим людям и позволил приватизировать Perwaja{334}. Вот лишь несколько примеров. Абу Саид Мухаммед, лидер группы бизнесменов, которые контролировали металлургию с 1996 г., действовавший из башни Maju на Джалан Султан Исмаил, был старым другом Чиа и получил эксклюзивный контракт по перевозкам для Perwaja, когда тот руководил заводом. В свою очередь, его давний партнер Пэн Инь Хуа являлся монопольным поставщиком металлолома для Perwaja. А старший брат Абу Саида, экономист Абу Талиб, служил у Чиа директором по производству и был одним из его ближайших доверенных лиц.

Никому и в голову не могло прийти, что Махатхир способен сделать нечто, что он сам бы счел невыгодным для Perwaja, или что он повел себя недостойно хотя бы в одном случае. Проблема заключалась в том, что без коммерческой обратной связи с международными рынками самый стратегически мыслящий лидер Малайзии принял ряд катастрофических решений.

Абу Саид забрал себе, по сути, чистые активы, которые почти полностью оплачивались государством, потому что как раз в то время, когда Эрик Чиа покинул бизнес, в Perwaja пришла вторая порция инвестиций. Новый владелец согласился выплатить 1,3 млрд малайзийских ринггитов наличными и взять на себя долг Perwaja, но выплатил сразу только 50 млн малайзийских ринггитов. Остальные выплаты должны были проходить беспроцентно по 4 млн малайзийских ринггитов в месяц в течение 10 лет{335}. По данным правительственных источников, а также его штатных сотрудников, Абу Саид, имея акции Perwaja на руках, успешно добивался от государственных кредиторов сокращения долга предприятия и не производил выплаты своевременно{336}. Потом он перестал даже оплачивать затраты Perwaja на электричество, справедливо полагая, что компания Tenaga, государственный поставщик электроэнергии, не будет отрезать от снабжения главного производителя стали в стране.

В 2000-х гг., после периода неопределенности, в течение которого владелец предприятия сокращал производственные расходы Perwaja, колебания на рынке привели к росту цен на сталь. Тогда Абу Саид сумел продать некоторое количество акций Perwaja партнерам, а в августе 2008 г., прямо перед началом глобального финансового кризиса, умудрился еще больше акций включить в реестр фондовой биржи Куала-Лумпура{337}. Несмотря на это, спустя десятилетие после «покупки» Perwaja Абу Саид и его партнеры остаются должны государству.

В искусстве манипулирования правительством Малайзии Абу Саид показал не меньшую деловую изобретательность, чем Nippon Steel или Эрик Чиа. Он доказал, что предпринимательский потенциал у бунипутра ничуть не ниже, чем у любой другой расовой группы. Проблема лишь в том, что из-за провала политики правительства малайзийские бизнесмены преследуют только личные цели, не приносящие пользы стране в целом.

Абу Саид, как и остальные крупные предприниматели времен экономического подъема в Малайзии, торговец, а не разработчик технологического оборудования. С самого начала он передал контроль над производственным процессом своим партнерам по торговле сталью – семейству Пэн{338}. Они, в свою очередь, тоже будучи торговцами, а не производителями, просто оставили на месте первый состав руководителей. Генеральный директор завода в Кемамане работал там с момента его закладки в 1984 г., а генеральный директор завода DRI занимал свой пост с 1991 г., когда там запланировали замену мощностей{339}. Производственный персонал и процесс технологического обучения на предприятиях Perwaja десятилетиями не претерпевали изменений, пока вокруг них продолжала раскручиваться предпринимательская пантомима.

В Южной Корее POSCO начала производство стали в 1973 г. (на заводе в Пхохане) с уровня 1 млн т в год; к 1983 г. производство уже возросло до 9 млн т, качество стали поднялось до мирового уровня, а объем инвестиций достиг $ 20 млрд по сегодняшним ценам. В Малайзии Perwaja начала с 1,5 млн т стали в год, а затем начался застой как по объему продукции, так и ее качеству. В отсутствие экспортной дисциплины мошенники один за другим набивали себе карманы, в то время как налогоплательщикам пришлось раскошелиться на сумму около $ 7 трлн в сегодняшнем исчислении, а страна почти ничему так и не научилась{340}.

А могло быть и лучше

Неудача, постигшая Perwaja, нарушила планы сделать производство стали высшей категории основой для развития других отраслей обрабатывающей промышленности, с которыми Махатхир связывал многие свои амбиции. Наиболее очевидным объектом должно было сделаться автомобилестроение, а Малайзия так и осталась зависимой от импорта листовой стали.

Хотя в период между 1986 и 2010 гг. малайзийские фирмы продали более 5 млн автомобилей (начиная с первой модели Proton), из-за проблем в сталелитейной индустрии множество национальных производителей, зависящих от ее продукции, фактически обнищали, не говоря уже о том, что не удовлетворялся высокий спрос на качественный листовой прокат со стороны других потребителей, таких как сборщики иностранных автомобилей или производители бытовой электроники, среди которых преобладали представители зарубежных фирм.

Наш автомобиль Waja направляется теперь с плантаций, окутывающих зеленым одеялом оранжево-коричневую землю Малайзии, на промышленно развитое западное побережье. Автомобилестроение развивалось здесь в трех различных местах. В 70 км к северу от Куала-Лумпура, на съезде с автострады Махатхира, идущей с севера на юг, в городе Танджунг-Малиме было основано промышленное предприятие Proton City. Это произошло в 2004 г., незадолго до того как лишился политической поддержки «национальный автомобильный проект», – конец ему положила отставка Махатхира в 2003 г. Ближе к столице, но все еще за ее пределами, в сельской местности, окружающей город Раванг, в 1993 г. появился завод компании Perodua, еще одного национального производителя автомобилей, специализирующегося на мини-моделях, дополняющих линейку более крупных автомобилей Proton. Наконец, на юго-западной стороне Куала-Лумпура, в Шах-Аламе, главном торговом районе столицы, находится еще одно производство Proton, которое до сих пор выступает в качестве штаб-квартиры компании.

В каждом из этих мест внимательный наблюдатель разглядит то, что отличает их всех от комплекса Hyundai в Ульсане с его гигантскими кораблями для перевозки автомобилей, – ни одно из них не было выбрано с расчетом на экспорт. Более того, модели автомобилей, демонстрируемые в штаб-квартирах Proton и Perodua, свидетельствуют о том, что даже внутренняя конкуренция между этими компаниями сведена к минимуму: Proton делает автомобили побольше, а Perodua – поменьше размером.

Южная Корея приступила к наращиванию национальной автомобильной индустрии в 1973 г. при емкости внутреннего автомобильного рынка всего в 30 000 автомобилей в год, но создала сразу три частные компании, чтобы они могли напрямую конкурировать друг с другом. Когда в 1983 г. Малайзия запустила свой национальный проект по производству автомобилей, она уже располагала отечественным рынком в 90 000 единиц в год, однако в рамках проекта правительство санкционировало появление лишь одного государственного предприятия{341}. 10 лет спустя добавился еще один производитель, но он выпускал такие автомобили, которые явно не составляли конкуренции первому{342}. В обоих случаях Махатхир, лично ведя переговоры{343},

настаивал на создании акционерного совместного предприятия с японскими автомобилестроителями – Mitsubishi (от этого же партнера Hyundai умудрилась получить его технологии без образования совместного предприятия{344}) для Proton и Daihatsu, дочерним предприятием Toyota, производящим малолитражные автомобили, – для Perodua. Махатхир утверждал: «Я решил перенять японские и корейские методы и стратегии для развития Малайзии»{345}. Но фактически он сделал прямо противоположный шаг.

Владелец Hyundai Чон Чжу Ён всегда с подозрением относился к ММС (Mitsubishi Motors Company). Он обратился к независимым европейским инженерам, и те предупредили его о попытке японской компании поставить Hyundai второсортные двигатели. Махатхир был более сговорчив. Разница может быть в том, что Чон был закаленным предпринимателем, в то время как Махатхир, хоть и подвизался по молодости в различных отраслях бизнеса, был по своей натуре не бизнесменом, а политиком{346}.

Как бы то ни было, подписав договор о выпуске в Малайзии варианта автомобиля Mitsubishi Lancer, переименованного в Proton Saga, ММС смогла: продать вновь организованному совместному предприятию устаревшее оборудование; замедлить темпы локализации комплектующих; сохранить цены на свои комплектующие на уровне, существенно превышающем мировые цены, и, наконец, построить автомобиль, который, как отлично понимали японские менеджеры, никогда не попадет на рынки развитых стран, поскольку не отвечает принятым там стандартам безопасности.

Когда Mitsubishi вынудили локализовать комплектующие, она часто делала это через совместные предприятия в Японии, которые не допускали передачи большинства технологий в руки малайзийцев{347}. Похоже, что Махатхир не позаботился и о включении в первоначальный договор конкретных требований, обеспечивающих возможность производить Saga на экспорт. Когда же он начал требовать экспортных продаж, японские партнеры развели руками, сказав, что укрепление безопасности, необходимое для выхода на рынок США, потребует еще двух лет работы{348}.

Proton – Mitsubishi является классическим примером того, что образование совместного акционерного венчурного предприятия с участием транснациональных корпораций не обеспечивает надлежащего технологического обучения начинающих автопроизводителей. Очевидно, что интересы обеих договаривающихся сторон изначально противоречили друг другу.

Как и в случае с Perwaja, когда в Proton начались неприятности, Махатхир обрушил свой гнев на менеджмент. В 1988-м, спустя всего два года после начала производства, он избавился от топ-менеджеров, бумипутра по национальности, и пригласил вместо них японских специалистов. Обрадованные представители Mitsubishi свернули планы по экспорту машины в Соединенные Штаты и усиленно занялись заработками на защищенном внутреннем рынке Малайзии{349}. Они не были заинтересованы торговать в убыток автомобилями в США с целью создания бизнеса, конкурентоспособного в глобальном масштабе. Вместо этого они предпочитали продавать машины в Малайзии по искусственно завышенным ценам, чтобы поддержать баланс своих доходов и расходов.

Опережая Perwaja

Махатхир утверждал, что его промышленная политика копирует японскую и южнокорейскую. Однако его реальные дела были куда ближе к индустриализации, направленной на импортозамещение, что не привело в Юго-Восточной Азии в 1950-х – начале 1960-х гг. к необходимому технологическому обучению на местах. Без создания конкуренции на внутреннем рынке и прочной ориентации на рынки внешние Махатхир лишь повторял свои прежние ошибки – те самые, которые удалось избежать государствам Северо-Восточной Азии.

Тем не менее даже его бледная имитация деятельности, аналогичной Hyundai, принесла некоторые положительные результаты. Его непрерывные требования локализовать производство комплектующих привели к определенным сдвигам. Доля внутренних поставок деталей для машин, собираемых в Малайзии, увеличилась с 10 % в период ранее 1980 г. до более 60 % в 1990 г. Заводы, вначале лишь собиравшие автомобили из импортных деталей, во многом перешли на их производство, а некоторые компоненты даже начали экспортироваться.

Mitsubishi похоронила все прежние планы поставлять Proton в США, посоветовав малайзийцам обратить внимание на мелкие рынки стран третьего мира, таких как Ямайка, Шри-Ланка и Бангладеш, но правительство Махатхира получило право на не облагаемый пошлиной экспорт машин в Великобританию в объеме 14 000 автомобилей в год по своему усмотрению – премьеру недоставало целенаправленности, зато было не занимать энергии. Но, когда Proton в первый год продал в Великобритании более 10 000 автомобилей, а Saga британская общенациональная газета включила в десятку лучших автомобилей экономкласса, это было лишь слабым эхом триумфального шествия Hyundai по США{350}.

К 1993 г. Махатхиру уже надоели высокие цены Mitsubishi и ее проволочки с передачей технологий, потому он решил вернуть Proton под местное управление. На этот раз он обратился к Яхья Ахмаду, предпринимателю из частного сектора и бумипутра по национальности, которому он в конце концов разрешил выкупить у государства контрольный пакет акций Proton. Яхья оказался более серьезной фигурой, чем Эрик Чиа или Абу Саид. Подобно Чон Чжу Ёну в Южной Корее, он начал искать в других странах консультантов и технических сотрудников, чтобы снизить зависимость Proton от Mitsubishi. В частности, купил британскую специализированную автомобильную компанию Lotus – не потому, что намеревался производить спортивные автомобили, а для того чтобы пройти обучение в ее преуспевающем консалтинговом подразделении Lotus Engineering{351}.

После того как в 1997 г. Яхья погиб в результате крушения вертолета, его дело продолжил заместитель Махалил Бин Тенгку Арифф. Lotus Engineering помог изменить дизайн Saga и разработать новые модели с более оригинальным обликом Proton. Waja, первый автомобиль, разработанный непосредственно в Proton, был запущен в производство в 2001 г., и вскоре после этого его снабдили двигателем Proton Campro, разработанным в сотрудничестве с Lotus. В 2004 г., достигнув на отечественном рынке объема продаж 400 000 машин в год, Lotus перевалил за долю в 60 % от всего автомобильного рынка страны и открыл первую очередь

производственной линии Proton City. Менеджмент планировал его как интегрированный автомобильный город с четвертью миллиона жителей, где компания могла бы объединять свои действия с действиями поставщиков.

За 2000–2005 гг. Proton сократил ежегодные расходы своего совместного с Mitsubishi предприятия с 1 млрд до 600 млн малайзийских ринггитов. В 2004 г. компания приобрела итальянского производителя мотоциклов MV Agusta, который предоставлял технические консультации по проектированию малолитражных автомобилей с применением технологий производства мотоциклов{352}.

И все же оставался рубеж, который Proton не смог преодолеть. Хотя компания развила бизнес с ежегодным оборотом в миллиарды долларов и с середины 1990-х гг. значительно увеличила свой технологический потенциал, она по-прежнему лишь заигрывала с внешними рынками и не выходила на уровень глобальной конкурентоспособности. На защищенном внутреннем рынке все еще можно было продавать автомобили без подушек безопасности и антиблокировочной системы тормозов, однако их отсутствие полностью закрывало возможности для экспорта в развитые страны.

Производя все больше автомобилей на экспорт и тем самым снижая удельные расходы на всю продукцию, Hyundai нашла возможность выпускать свою модель Elantra не только с фронтальными, но и с боковыми подушками безопасности, причем во всех разновидностях и на всех рынках. Махалил же настаивал на том, что экспорт в стиле Hyundai невозможен. Поскольку в других отраслях, особенно в производстве стали, промышленная политика Малайзии потерпела неудачу, то и экспортная цена оказывалась слишком высокой. «Корейская промышленность работала синхронно, – говорил он, – а Малайзия не смогла этого добиться… Предполагалось, что Perwaja будет производить листовую сталь, но так и не сумела это освоить»{353}.

Нынешний руководитель Proton и один из первых участников этого проекта с начала 1980-х гг. Наджми Мохд Саллех не согласен с такими суждениями. Он считает, что пребывание в должности Махалила на протяжении девяти лет, когда он игнорировал саму идею экспорта, оказалось фатальным. «[Его стратегия] ориентировалась на ниши и на свою страну, – говорит Наджми. – С моей же точки зрения, это была самая крупная ошибка»{354}. К концу своего пребывания в должности Махалил располагал шестью разными платформами для сборки автомобилей и был готов производить 20 различных моделей, но о зарубежных продажах он даже не помышлял.

Возвращение политической аристократии

С течением времени постоянные потребности Proton в дополнительных инвестициях, а также повышение расходов в связи с азиатским финансовым кризисом побудили Махатхира вновь национализировать главную автомобильную компанию страны, не забыв при этом, правда, выручить и ряд своих гораздо менее удачливых в бизнесе друзей (в том числе собственную семью){355} за

счет миллиардов долларов из государственных средств. Все это подорвало волю Малайзии к осуществлению национального проекта автомобилестроения.

Надвигались также проблемы с так называемой зоной свободной торговли Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) (Association of South-East Asian Nations, ASEAN), которая с 2003 г. предоставляла льготные тарифы для товаров, содержащих только 40 % компонентов, произведенных в государствах ASEAN. Это грозило нанести смертельный удар по многим проектам «молодой промышленности», не способным конкурировать с японскими заводами, расположенными в странах ASEAN, хотя автомобили марок Proton и Perodua до сих пор (хотя и незаконно) защищены от требований зоны свободной торговли{356}. Однако самым печальным событием для Proton стала неожиданная отставка Махатхира в 2003 г. Он единолично проводил политику индустриализации Малайзии, и без него Proton лишился идеологического заступника.

Малайзия опять вернула в правительство свою традиционную аристократическую элиту, представителем которой стал следующий премьер-министр Абдулла Бадави{357}. В 2005 г. новая администрация решила не продлевать контракт с Махалилом и принудила Proton избавиться от недавно приобретенного MV Agusta, а вместе с ним и от амбиций, связанных с мини-автомобилем{358}. Абдулла постоянно говорил коллегам: «Я не поддерживаю крупные проекты»{359}, но вместе с тем не выражал и никаких намерений касательно промышленной политики. Боевой дух руководства Proton на фоне этого пришел в упадок, и многие топ-менеджеры решили покинуть компанию. Поставщики компонентов в отсутствие поддержки правительства тоже не были готовы к рискам, связанным с дополнительными капитальными затратами, и в итоге продукция автомобильных заводов перестала обновляться. Proton замер на месте с 90 % продукции, производимой внутри страны в нерентабельных объемах, не получая инвестиций или субсидий. Он был вынужден сократить число автомобильных платформ с шести до трех, а его доля на авторынке страны упала с 60 % в начале 2000-х гг. до 30 % в настоящее время. Максимум рецессии пришелся на 2006 г., сразу после того как компания лишилась правительственной поддержки{360}.

В результате, не имея средств на разработку новых моделей, компания, уже научившаяся делать собственные автомобили и двигатели, вернулась к тому, с чего начинала. Она была вынуждена заключить новую сделку с Mitsubishi на перемаркировку автомобилей ММС в качестве замены своих оригинальных моделей. Следующая Waja будет представлена перемаркированным Mitsubishi Lancer – новой версией автомобиля, который раньше был известен как Proton Saga{361}. Моя аутентичная малайзийская Waja, стоящая на парковке близ штаб-квартиры Proton в городе Шах- Алам, – это автомобильный эквивалент «последнего из могикан».

Стандартная критика в адрес Proton сводится в Малайзии к тому, что у компании было два десятилетия в запасе, чтобы утвердить себя, прежде чем Махатхир ушел с политической сцены, но она не сумела этого сделать. Но это суждение при сравнении с опытом Hyundai в Южной Корее выглядит несправедливым. Там национальная программа автомобилестроения была запущена в 1973 г. Спустя 20 лет после ее начала в докладе Бостонской консалтинговой группы (Boston Consulting Group, BCG) делался вывод, что корейское автопроизводство не продержится на рынке даже одно десятилетие. Действительно, к 1992 г. отечественные компании в Южной Корее располагали

производственными мощностями приблизительно на 3,5 млн единиц, а продавалось только 1,7 млн автомобилей; производительность составляла не более половины японского уровня; к тому же корейские автомобили имели репутацию низкокачественной продукции на зарубежных рынках{362}. Тем не менее, оглядываясь назад, следует отметить, что к началу 1990-х гг. такие компании, как Hyundai, уже решили большую часть своих технологических проблем, и вскоре это наилучшим образом отразилось на уровне продаж. Технологическое обучение, как и любая форма образования, требует длительного времени и сопровождается множеством ошибок. Как заметил менеджер по контролю качества, работавший в Hyundai, секрет технологического прогресса заключается в том, чтобы «не повторять одну и ту же ошибку слишком долго»{363}.

Proton осваивал технологии автомобилестроения ничуть не медленнее, чем Hyundai{364}. Однако в Южной Корее правительство предоставило национальным производителям автомобилей исключительно высокий уровень защиты на протяжении трех десятилетий – с 1970-го по 2000-й и продолжало усиленно помогать им в дальнейшем{365}. В начале 1990-х Hyundai оказалась способной создать в Малайзии, Таиланде, на Филиппинах и в Индонезии заводы мелкоузловой сборки легких грузовиков и автомобилей. В Южной Корее столь масштабные вложения иностранных фирм были бы немыслимы{366}. Во всяком случае, правительству не хватило терпения и упорства в проведении своей промышленной политики. Нельзя винить в этом одного Махатхира, хотя именно он не наделил чиновников институциональной готовностью развивать «молодую промышленность», как это было в Комитете по экономическому планированию в Южной Корее или в японском MITI.

Главные ошибки премьер-министра Малайзии состояли в том, что он не стал укреплять экспортную дисциплину и не развивал конкуренцию в частном секторе. Поступи он иначе – и смог бы на рынке отбраковывать или консолидировать неудачников. Провал с производством стали, личную вину Махатхира за который трудно отрицать, осложнил работу и над автомобильным проектом, где Махатхир и Proton подошли к успеху гораздо ближе. Заключительный вывод, очевидно, таков: при промышленной политике Махатхира Малайзия кое-чему научилась, но этого оказалось недостаточно. Сегодня эта страна напоминает ученика, посещавшего школу и колледж в течение 20 лет, но при этом уделявшего слишком мало внимания учебе и, как следствие, плохо подготовленного сейчас к жизни на том экономическом уровне, к которому стремится.

Когда в 1981 г. Махатхир стал премьер-министром, он собственными глазами наблюдал за тем, как Южная Корея проводит целенаправленную политику индустриализации, которая была нужна его стране. Сын директора школы, получивший университетское образование, он понимал: для того чтобы Малайзия могла выдержать конкуренцию, ее следует вовлечь в производственное обучение. Однако ему не удалось организовать этот процесс так же эффективно, как сделал это сын крестьянина Пак Чон Хи. В 2003 г., когда Махатхир ушел в отставку, уровень валового национального дохода на душу населения в Малайзии ($ 4160) уже не был тем же, что в Южной Корее ($ 12 680). Трехкратная разница сохранилась и по сей день{367}. Однако отсутствие стратегии у воспоследовавших Махатхиру правительств вынудило все большее число жителей страны признать: несмотря на его удручающие провалы, экс-премьер был прав в своем инстинктивном

убеждении, что политика взращивания «молодой промышленности» необходима для экономического развития.

Повесть о двух Восточных Азиях

Защита «молодой промышленности» в сочетании с экспортной дисциплиной плюс конкуренция между многочисленными новыми участниками рынка – все это сделало промышленную политику Южной Кореи весьма эффективным инструментом для обеспечения технологической модернизации. Промышленная политика Малайзии, без экспортной дисциплины и необходимого поощрения конкуренции, закончилась провалом. Другие государства Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии лишь слегка варьировали эти две региональные истории успеха и провала в развитии обрабатывающей промышленности.

На северо-востоке Япония, которая, собственно, и разработала азиатскую модель развития «молодой промышленности», не нуждается в дальнейших комментариях. Получив первоначальный, весьма рискованный опыт индустриализации в эпоху Мэйдзи, страна после Второй мировой войны совершила переход к более согласованному и социал-демократическому варианту управленческой модели, благодаря чему отношения между трудящимися и менеджментом стали менее конфронтационными{368}.

То же самое произошло после Второй мировой войны и в Западной Германии, где труд и капитал стали сотрудничать, создавая более зрелые общественные отношения. В обеих странах корпоративное руководство стало менее подверженным семейным связям и более объективным и профессиональным, хотя семейный бизнес до сих пор играет заметную роль в каждой из этих экономик.

На Тайване, по сравнению с послевоенной Японией и Южной Кореей, значительно более важное значение придавалось государственной собственности, а нехватка экспортной дисциплины была свойственна и крупнейшим компаниям. Эти недостатки, с другой стороны, приводили к отсутствию поддержки мелких частных экспортных фирм. Эта ситуация возвращает нас к проблемам Германии XIX в. и Японии начала XX в., где доминирующие компании не справлялись со своими обязаностями в качестве экспортеров. Не исключено, что с такими же проблемами в будущем может столкнуться и Китай. Впрочем, Тайвань и Китай принадлежат к той категории государств, которые уже очень далеко продвинулись в приобретении промышленных технологий. Куда больше причин для беспокойства наблюдается в государствах Юго-Восточной Азии.

В Индонезии, крупнейшей стране региона, президент Сухарто в 1980-х гг. находился под большим влиянием политики индустриализации Махатхира под девизом «Взгляд на Восток». К сожалению, его продвижение к индустриализации страдало теми же недостатками, что и у его кумира, – отсутствовала экспортная дисциплина и почти отсутствовала рыночная конкуренция{369}. Как и в Малайзии, это создавало среду, в которой недоставало давления на то, чтобы подтолкнуть их вверх по технологической лестнице.

Эдвин Соерьяджайа, член семейного клана, получившего лицензию на управление крупнейшим в Индонезии автосборочным предприятием, созданным совместно с Toyota, любит рассказывать такую историю. Движимый юношеским идеализмом, он пытался убедить своего отца и других директоров предприятия создать действительно подлинный индонезийский автомобиль. Он был так взволнован запуском проекта Proton в Малайзии, что в порыве промышленного национализма воскликнул: «Нам надо украсть технологию у японцев!»{370}

А ведь именно к этому индонезийское правительство и должно было подталкивать Astra, семейную фирму Соерьяджайа, подобно тому как в Южной Корее Hyundai выпрашивала, заимствовала и крала технологии у Mitsubishi и других компаний. Рынок Индонезии, где проживают 220 млн человек, в пять раз больше южнокорейского. Однако в отсутствие принуждения со стороны государства к конкуренции и экспорту директора Astra вполне резонно посоветовали молодому Соерьяджайа заткнуться и наслаждаться высокими прибылями, получаемыми под защитой ввозных пошлин и без конкуренции. Astra все время своего существования стабильно приносила доход, но при этом находилась в полной технологической зависимости от Toyota{371}.

Идеологическим двигателем программы индустриализации стал в Индонезии авиастроитель Б. Ю. Хабиби, который прошел обучение в Германии, потом стал министром науки и технологий, а при Сухарто – вице-президентом страны. Любимым детищем Хабиби был проект по развитию национального самолетостроения, который так и назывался «Индонезийская авиационная промышленность» (Indonesian Aviation Industry), известный под аббревиатурой на национальном языке – IPTN{372}. Это начинание нельзя назвать иначе как чересчур амбициозным. Ведь даже японцы потерпели неудачу в попытке создать подобный бизнес, и только один из немногих успехов промышленной политики Бразилии привел к созданию авиастроительной компании Embraer{373}.

Начиная с 1985 г. IPTN набрал штат численностью около 10 000 человек в 18 подразделениях, сосредоточенных в основном в Бандунге, центре провинции Западная Ява. Однако Индонезия, подобно Малайзии, не смогла успешно осуществить национальные проекты по производству основных продуктов тяжелой индустрии, например высококачественного стального проката. Производственное обучение представляло собой в Индонезии крайне разрозненный процесс, тогда как в Южной Корее оно было системой, пронизывавшей все отрасли, начиная со сталелитейной промышленности, полупроводников и электроники и заканчивая судостроением и автомобилестроением.

Способность Индонезии финансировать свою индустрию была затем подорвана азиатским финансовым кризисом, разразившимся через 10 с небольшим лет после того, как в 1985 г. страна приняла решение о запуске серьезных проектов в области обрабатывающей промышленности. С тех пор промышленные проекты были сведены к примитивным операциям, а ведущий технический персонал таких компаний, как IPTN, эмигрировал, нередко в развитые страны. Вполне вероятно, что за последние 15 лет технологический потенциал Индонезии начал сокращаться.

Таиланд наиболее последовательно в Юго-Восточной Азии придерживался с начала 1950-х до середины 1980-х гг. индустриализации, направленной на

импортозамещение. Промышленная политика здесь проводилась, пожалуй, наиболее компетентными и профессиональными чиновниками во всем регионе. Однако, как заметил японский специалист по экономическому развитию Суэхиро Акира, привилегированных промышленников почти не принуждали к экспорту. «Все без исключения отрасли, – писал он, – принадлежали к категории импортозамещения и зависели исключительно от внутреннего рынка». В отличие от государств Северо-Восточной Азии, тайские чиновники не требовали соблюдения экспортной дисциплины, поскольку правившие страной политики и военные чины не отдавали ей приоритета. Вместо этого в рамках импортозамещения вводились низкие ввозные пошлины на компоненты и высокие – на импортные готовые изделия, что стимулировало создание сборочных совместных венчурных предприятий, в основном с американскими и японскими фирмами, предоставлявшими лишь немногие возможности для технологического обучения.

Среди отдельных недолговременных исключений – производитель тайских телевизоров Tanin, в 1970-х гг. поставлявший свою продукцию в Европу. Но уже в 1980-х гг. Таиланд вновь открылся для иностранных инвестиций, из-за чего отечественные фирмы стали получать меньше поддержки. Суэхиро пишет по этому поводу: «Можно сделать вывод, что присутствие транснациональных корпораций приобрело такие масштабы, что они полностью или в значительной степени контролировали тайскую экономику»{374}. Единственной сферой, где промышленная политика привела к значительному росту экспорта отечественных переработанных продуктов, был агробизнес, но произошло это за счет многострадального крестьянства. Столкнувшись в середине 1980-х гг. с экономической рецессией, Таиланд сделал то же самое, что и Махатхир и что советовали ему иностранные инвесторы – стимулировал экспорт через сборочные операции с низкой добавленной стоимостью. После азиатского кризиса и последующего вмешательства МВФ в тайскую экономику промышленная политика и бюджетные средства на ее поддержку были урезаны в стране еще сильнее.

Филиппины в 1962 г. вышли из провальной и крайне коррумпированной политики индустриализации с целью импортозамещения и с тех пор почти не пытались развивать «молодую промышленность». Более чем где-либо в регионе землевладельческие семьи доминировали здесь в проектах импортозамещения и подрывали любые попытки стимулировать технологическое обучение. Они брали минимальные партии продуктов транснациональных компаний для перепродажи на внутреннем рынке, защищенном высокими ввозными тарифами, а экспортировали только сельскохозяйственную продукцию. Затем Фердинанд Маркос взял большой внешний заем, как это сделала и Южная Корея, но, вместо того чтобы потратить деньги на создание экспортно ориентированных промышленных предприятий, он позволил выделить большую часть средств на строительство недвижимости внутри страны, подкуп избирателей и непроизводственный импорт. Когда в 1980-х гг. начался региональный спад, экономика Филиппин рухнула под тяжестью необслуживаемого долга и сжалась на 20 %. Полностью стабилизироваться она смогла только в середине 1990-х гг., но с тех пор в ней не было продолжительных периодов роста. В стране нет собственных эффективных предприятий обрабатывающей промышленности.

В конце Второй мировой войны только Япония и Малайзия имели в Азии более высокие доходы на душу населения, чем Филиппины. В 1950-х гг. по этому показателю ее опередили Южная Корея и Тайвань. В 1980-х она оказалась позади Таиланда, а затем уступила и Индонезии. Будучи когда-то одним из

самых богатых государств Азии, Филиппины сегодня сделались хрестоматийным примером страны третьего мира – без технологического потенциала и с соответствующим уровнем бедности{375}.

Что важно, а что нет

Северо-Восточная Азия и Юго-Восточная Азия представляют собой вариации на одну и ту же понятную тему. Canon, Samsung, Acer и им подобные в Японии, Южной Корее и на Тайване создавались за счет единства «молодой промышленности» и рыночных сил, включавшего первоначально субсидирование экспорта и конкуренции между производителями, претендовавшими на государственную поддержку. Страны Северо-Восточной Азии нашли пути преодоления проблем, сокрушивших политику индустриализации с целью импортозамещения, продвигавшуюся в 1950-х гг. в том числе и Всемирным банком в его ранней «левой» инкарнации.

Вопреки утверждениям значительной части экономистов, гонящийся за рентным доходом клановый капитализм отнюдь не с неизбежностью сможет подорвать промышленную политику, пока развитие «молодой промышленности» будет сопровождать достаточный уровень дисциплины. Сочетание плана и рынка хорошо иллюстрируется наблюдениями британского специалиста по экономике развития Рональда Дора о том, как иностранцы воспринимали Японию на пике ее индустриализации. «Эксперты левого толка вернулись из Японии с убеждением, что они нашли там яркий пример успехов государственного планирования, – писал он. – Эксперты же правого толка возвращались из Японии, расточая похвалы достоинствам системы свободного предпринимательства в этой стране»{376}. Те же самые противоречивые выводы можно слышать от различных посетителей Южной Кореи, Тайваня и Китая.

К сожалению, рецепт промышленного развития, в котором легко разобраться, даже если он слегка варьируется в деталях от страны к стране, беспрерывно усложняется и запутывается экономистами. Не разбираясь в истории, они верят в то, что постулаты эффективности, годные для развитых стран, должны также определять политику бедных стран. Однако развивающимся экономикам в первую очередь необходимо инвестировать деньги в обучение и лишь потом всерьез беспокоиться об эффективности. Они должны сначала научиться ходить, а уже потом – бежать.

Многое из того, что неоклассические и неолиберальные экономисты называют важнейшими переменными факторами развития, никак не отмечено в исторических обзорах реального развития государств.

Так, например, обстоит дело с «макроэкономической стабильностью» – боевым кличем Международного валютного фонда и Всемирного банка начиная с 1970-х гг. Этот термин применим к условиям с низкими долгом, дефицитом и инфляцией. Мало кто будет спорить с тем, что такие условия предпочтительны сами по себе, однако мало свидетельств того, что они определяют результаты индустриализации. Ведь ее целью является технологическое обучение, ведущее к способности самостоятельно создавать новые технологии. Если государство занимает или же печатает деньги ради

достижения этой цели, то вопрос о том, хороши или нет такие методы, решается в зависимости от того, достигнута ли цель. В жизни это очень напоминает ситуацию, когда человек одалживает деньги на обучение в университете – все зависит от его последующих успехов в обучении. Точно так же целесообразность долгов развивающейся страны, в том числе для ее партнеров, бюджетного дефицита и инфляции, определяется в терминах технологического прогресса.

В Южной Корее Центральный банк, который непосредственно следовал указаниям военного правительства, разработал схему кредитования ведущих индустриальных проектов безотносительно преобладающего экономического климата у себя в стране и в мире, не проявляя особого беспокойства по поводу темпов инфляции, составлявших тогда от 15 до 20 % в год. В результате такой политики в Южной Корее сложилась низкая по азиатским стандартам норма сбережений домохозяйств, а значительная часть инвестиционных потребностей покрывалась путем внешних заимствований. Такое пренебрежение макроэкономической расчетливостью, граничащее, на первый взгляд, с безрассудством, раздражало советников, как американских, так и из международных организаций. Однако индустриализация Южной Кореи обернулась замечательной историей успеха.

Наоборот, Тайвань, с точки зрения МВФ и Всемирного банка, образцово соблюдал макроэкономическую дисциплину. Опыт борьбы Гоминьдана с гиперинфляцией в конце 1940-х гг., что стоило партии поражения в гражданской войне на материке, побудил ее лидеров создать на Тайване независимый Центральный банк, установивший значительно более высокие процентные ставки и удерживавший инфляцию на гораздо более низком уровне, чем в Южной Корее. Это способствовало увеличению в банковской системе частных сбережений, поэтому необходимость в международных заимствованиях была минимальной. Однако эффективность индустриализации на Тайване оказалась не столь высокой, как в Южной Корее.

Макроэкономическая стабильность не являлась решающим фактором успешного развития ни в Северо-Восточной, ни в Юго-Восточной Азии, где она заметно варьировалась между менее благоразумной Индонезией и более благоразумным Таиландом. Тем не менее обе страны завершили свой путь в мусорной яме индустриализации. Равным образом Фердинанд Маркос на Филиппинах, подобно Пак Чон Хи и Чон Ду Хвану в Южной Корее, занявший и напечатавший кучу денег, затем растранжирил их, как пьяница в казино.

Наряду со стабильностью макроэкономики, в МВФ и Всемирном банке постоянно превозносятся достоинства частного предпринимательства и приватизации государственных предприятий. В развитых странах действительно накопилось много данных, свидетельствующих о том, что частные фирмы, как правило, более рентабельны, чем государственные{377}. Однако на ранних стадиях экономического развития доля государственных и частных предприятий в стране может оказаться различной: все зависит от того, какие компании способны обучаться и осуществлять технологический прогресс. Когда регулирующие функции государства ослабевают, правительству часто бывает удобнее использовать для достижения целей индустриализации именно подконтрольные ему государственные фирмы. Япония, Южная Корея, Тайвань и Китай – все эти страны добились высоких темпов технического прогресса, используя государственные предприятия, особенно на ранних стадиях. Китай и сегодня использует государственные фирмы гораздо шире, чем любая другая

успешно развивающаяся страна до него. Но эти примеры отнюдь не доказывают, что государственная собственность превосходит частную по эффективности. Они лишь демонстрируют, что форма собственности вовсе не такой важный фактор, как это внушали развивающимся странам. В отсталых автаркических социалистических государствах, таких как Советский Союз, Индия и Китай в их дореформенном виде, реально препятствовало развитию отсутствие экспортной дисциплины и конкуренции, а не то, кому принадлежали акции компаний.

В том же духе международные институты ратуют за линейный процесс дерегулирования и открытие для мира развивающихся стран, чтобы неуклонно повышать там влияние рыночных сил. Однако реальная история успешного промышленного развития в Японии, Южной Корее и на Тайване показывает, что в критически важные моменты каждая из перечисленных стран, наоборот, усиливала контроль над рынком и протекционизм, чтобы защитить возникшую промышленность. Так произошло в начале 1960-х гг. в Японии, когда страна значительно увеличила ввозные пошлины для защиты новых отраслей, взращенных MITI{378}. То же самое происходило в 1970-х гг. в Южной Корее и на Тайване, когда эти государства выполняли программу развития своей тяжелой промышленности. Ту же политику, хотя и в неявной форме, используя нетарифные барьеры, проводит сейчас Китай, несмотря на свое вступление во Всемирную торговую организацию в 2001 г.

Вероятно, самые серьезные, хотя и редко выражаемые опасения у некоторых исторически подкованных экономистов в МВФ и Всемирном банке вызывает тот факт, что, какой бы успешной ни была в прошлом промышленная политика, она, как правило, приводила к хроническому активному сальдо в торговом балансе. А это, в свою очередь, приводило к разрушительному дисбалансу в мировой экономике. Великобритания в XIX в., США в первые две трети XX в., а также Германия и Япония с конца XX в. по сей день сталкиваются с крупным устойчивым положительным сальдо в торговом балансе и по текущим счетам, после того как стали ведущими индустриальными державами. Многие подозревают, что Китай сейчас движется в том же направлении.

Но как бы мрачной ни выглядела такая историческая закономерность, между промышленной политикой и активным сальдо торгового баланса не существует необратимой связи. На ранних стадиях развития страны чаще испытывают дефицит торгового баланса из-за необходимости оплачивать покупку импортных технологий, которыми они еще не овладели. Южная Корея, например, первый раз получила активное сальдо торгового баланса только в 1977 г., а в устойчивой форме не имела его до конца 1980-х.

Проблема перехода к грабительской торговле с положительным сальдо по текущим счетам становится вопросом политического выбора после того, как развитие обрабатывающей промышленности набрало ход. Страны предпочитают иметь активное сальдо, в типичном случае сохраняя контроль над торговлей дольше, чем это необходимо, или же ограничивая внутреннее потребление, скажем, за счет сокращения импорта потребительских товаров.

Хотя и соблазнительно сегодня отказывать развивающимся государствам в праве на защиту их «молодой промышленности» из-за эгоистичного поведения этих государств в прошлом, но такой подход нельзя считать ни справедливым, ни логичным. Бедные страны должны иметь доступ к тем же

инструментам экономического развития, что и ныне богатые страны в прошлом.

Волшебство не длится вечно

Если экспортная дисциплина в промышленности, поддержание конкуренции на внутреннем рынке и выбраковка неудачников лучше всего подходят для волшебного рецепта экономического развитии, то следует, однако, предупредить – волшебство это скоротечно.

Даже если оставить в стороне такую глобальную проблему, как активное сальдо во внешней торговле, те развивающиеся страны, которые смогли использовать политику поддержки «молодой промышленности», чтобы войти в ряды богатых государств, обнаруживают, что та же самая политика приносит новые внутренние проблемы, пусть это уже будут проблемы богатой (более богатой) страны. Примером тому японские яблоки по $ 5 за штуку – окончательный результат проводимой в стране стратегии поддержки высокодоходного, но теперь чрезмерно защищенного семейного фермерства.

Как в промышленности, так и в сельском хозяйстве, нужно и подобрать правильное лекарство для излечения бедной страны от нищеты, и вовремя отказаться от него, когда недуг уже излечен.

Давайте рассмотрим вкратце некоторые трудности, с которыми пришлось столкнуться государствам Северо-Восточной Азии вследствие (или зачастую вопреки) их быстрого перехода к передовой обрабатывающей промышленности.

Во-первых, обрабатывающая промышленность играет в экономическом развитии особую, но все же не единственную роль. В конце 1970-х Япония сделалась самым эффективным производителем стали в мире и обладала восемью крупнейшими металлургическими заводами среди стран, входивших в ОЭСР. На Японию приходилась половина всех индустриальных роботов на земле, а ее фирмы получали больше патентов США, чем все западноевропейские страны, вместе взятые{379}.

Но сейчас, после 20 лет повторяющихся рецессий и стагнаций, Япония предстает скорее несчастной, пусть и богатой страной. Путешествуя по Японии в 2010 г., я много раз спрашивал себя, как мир мог испытывать страх перед ее экономической гегемонией и рассуждать на тему грядущей «японской эры». Однако, как выясняется, взрастив, благодаря своей эффективной промышленной политике, целый легион транснациональных корпораций мирового уровня, большинство из которых по-прежнему процветают, Япония оставила за бортом свои мелкие промышленные фирмы и сферу услуг. Сногсшибательный прогресс послевоенной Японии в крупных отраслях обрабатывающей промышленности привел к резкому дисбалансу в домашней экономике – неведомому ни одной богатой стране. Так, в конце 1980-х гг. она обошла в машиностроении даже США, долговременного лидера в этой отрасли, но настолько отстала в сферах услуг и сельского хозяйства

(последнее оставалось высокоурожайным, но продуктивность его значительно снизилась из-за непропорционального роста фермерских доходов), что уступила здесь не только Соединенным Штатам, но и Европе{380}.

На микроуровне, с одной стороны, Nissan в 1990 г., когда Токийскую фондовую биржу постиг крах, производил 40 автомобилей на человека в год, а Ford – 17{381}. С другой стороны, в сфере обслуживания крайне неэффективная оптовая торговля, чей объем превышал объем розничных продаж в четыре раза, в то время как в США или Великобритании эта пропорция составляла 1:2, ударила по потребителям, поднимая розничные цены все выше и выше. Подобная неэффективность прослеживалась повсюду в сфере услуг – от авиакомпаний до туризма.

Билл Эммотт в своей книге «И садится солнце» (The Sun Also Sets), написанной в 1989 г., так отозвался о хваленых японских служащих: «Эти, как их здесь называют, сарариманы действительно перерабатывают, но обычно лишь потому, что чрезвычайно заинтересованы в сверхурочных или же из-за давления коллег, а то и просто по инерции. Они способны потратить десять часов на то, что другим удается сделать за семь или восемь. В офисе у многих из них стоит на полке открытая бутылка виски Suntory, или же они смотрят бейсбольный турнир по телевизору»{382}.

Есть предел тому, чего может достичь промышленная политика. В течение нескольких десятилетий MITI Японии превосходно организовывало конкурентную, в высшей степени прозрачную борьбу за промышленные лицензии, регулируя допуск различных фирм с целью сочетания протекции и конкуренции и принуждая компании к модернизации их оборудования. Но как только Япония перестала быть догоняющим игроком и двинулась к технологиям следующего поколения, эту работу оказалось выполнить сложнее. Например, в начале 1980-х гг. попытка MITI продвинуть Японию на передовые рубежи биотехнологии{383} вышла менее удачной, чем в свое время атаки японских, корейских и тайваньских производителей на полупроводниковую отрасль. К тому моменту в Соединенных Штатах уже хорошо научились распознавать приемы, которыми японцы пользовались для достижения успеха.

В области информационных технологий MITI не смогло найти нишу для тех компьютерных гиков, которые бросали университеты, чтобы создавать фирму, занимающуюся программным обеспечением или интернет-бизнесом, в гараже своих родителей. Японские ученые уже с 1980-х гг. предупреждали правительство об отставании страны в области программного обеспечения. Наконец, MITI так и не смогло правильно способствовать развитию бизнеса на небольших промышленных предприятиях. Крупные производители, находящиеся под его защитой, как это происходит и в Южной Корее, использовали свою мощь, чтобы отжать доходы у мелких и менее защищенных поставщиков или же просто поглотить их. Тактика запугивания со стороны крупных элитарных компаний – извечная проблема.

По всей Восточной Азии быстрый экономический подъем, случившийся после Второй мировой войны, способствовал росту ничем не обоснованного политического высокомерия. Пока чиновники в Японии успешно проводили промышленную политику, незрелая политическая элита становилась для страны бомбой замедленного действия. После того как в начале 1990-х гг. финансовые активы лопнули как мыльный пузырь, политики, которые не привыкли сталкиваться с необходимостью принимать трудные решения, так и

не смогли избавиться от неплатежеспособных банков, в результате чего им пришлось встретиться с повторением финансового кризиса в 1996 г., а затем и с третьим его туром в начале 2000-х гг.{384}

В тот же самый период обрушились цены на недвижимость за пределами больших городов, а безработица и неполная занятость достигли невообразимого уровня. Экономический рост в стране прекратился. Подавляющее большинство японских семей не мог утешить тот факт, что крупномасштабная обрабатывающая промышленность Японии, как и прежде, оставалась высококонкурентной в мировом масштабе – ведь почти 50 млн из 60 млн трудоспособного населения сейчас заняты вне сферы промышленности.

Гонка за крупной индустрией оказалась лишь частью той большой игры по созданию экономически стабильного общества, в которую Япония вступила после поражения в последней войне. Более того, как только в 1980-х гг. спесь поутихла, население осознало, что надвигаются еще и демографические проблемы, присущие любой развивающейся нации. Молодое поколение прошлых лет, чьими стараниями страна осуществила стремительный индустриальный прогресс, постарело, в семьях стало меньше детей, чем у его родителей, продолжительность жизни выросла, и пожилые люди начали потреблять на пенсии свои сбережения (экономисты называют их «отрицательными»). Пришло понимание того, что низкие темпы роста и грядущие изменения в демографической структуре населения делают обещанные политиками высокие пенсии неподъемными для экономики.

Японский опыт поднимает вопрос о том, как распознать тот момент, когда стране следует отойти от политики развития «молодой промышленности» и куда ей дальше двигаться. Ясно, например, что Япония почти полностью забросила свой обслуживающий сектор и, кроме того, слишком долго не решалась всерьез заставить сельское хозяйство перейти от эффективности, основанной на урожайности, к эффективности, основанной на прибыльности. Но какая политика могла бы стать лучшим решением?

Южной Корее пришлось двинуться по иной траектории развития после окончания азиатского финансового кризиса. Международный валютный фонд настаивал тогда на целом комплексе изменений. Предлагалось дерегулировать сферу обслуживания и сделать ее открытой для иностранных инвестиций, ввести ограничения корпоративного долга, покончить с соглашениями о долговых гарантиях, традиционно заключавшимися между филиалами чеболей для защиты 40 % банковского кредита компаний, отменить ограничения на недружественные поглощения и провести различные реформы финансовой отчетности и управления в интересах миноритарных акционеров. Все эти изменения в значительной мере призваны были вести страну в направлении «англосаксонской» экономической структуры, где особую важность приобретают соображения касательно финансовой эффективности и краткосрочной прибыли{385}.

Подобные реформы уводили крупные компании от накопления чрезмерно высокого банковского долга к смешанной системе, включающей банковский долг, облигации и акционерный капитал с участием третьих лиц, что делало миноритарных денежных вкладчиков более влиятельными.

Некоторые из числа наиболее уважаемых экономистов Северо-Восточной Азии предрекали, что реформы МВФ подорвут способность Южной Кореи к

наращиванию своего технологического потенциала и промышленной конкурентоспособности. Следует помнить, что во время кризиса Южная Корея все еще оставалась страной со сравнительно небольшим ВВП на душу населения – $ 10 000.

Экономисты Ха Джун Чхан и Ян Суп Шин отмечали: «Реформы управления поставили чеболи под серьезные ограничения в их операциях в качестве бизнес-групп, особенно в связи с запретом на внутренние транзакции… В сочетании с жестким регулированием корпоративного долга по отношению к акционерному капиталу ограничения на внутренние транзакции существенно сократили опции для финансирования… На наш взгляд, Южной Корее после кризиса необходим не переход к идеализированной англо-американской системе, а создание, по нашему определению, «второй стадии догоняющей системы»»{386}.

Однако десятилетие спустя крупнейшие компании Южной Кореи во главе с Samsung, Hyundai и LG процветают, как и раньше, а их позиции на рынках мобильной связи, автомобилестроения, электроники и химической промышленности сильнее, чем когда-либо. Валовые инвестиции в стране значительно снизились – в среднем с 37 % ВВП в 1990–1997 гг. до порядка 25 % ВВП сейчас, но далеко не очевидно, что это подрывает технический прогресс на данной стадии развития. Тем временем ВВП на душу населения в 2010 г. составил уже $ 20 600, в два раза превысив уровень 1997 г.; фондовый рынок, благодаря англосаксонскому подходу, растет интенсивнее, чем где-либо в регионе; потребители наконец способны по-настоящему вкусить плоды экономического развития в виде более дешевых потребительских товаров, улучшенного сервиса или отпуска за рубежом{387}.

Не стоит, однако, спешить с утверждением, что реформы МВФ в Южной Корее были проведены как раз вовремя. Во многом успех корейской экономики после 1997 г. связан с продолжающимися действиями правительства, направленными на выбраковку слабых чеболей, и эффективным использованием нетарифных барьеров для снижения иностранной конкуренции – наряду с традиционной промышленной политикой{388}. Но нельзя отрицать и то, что момент для начала реформ в этой стране был выбран значительно лучше, чем для приватизации и дерегулирования, введенных по настоянию МВФ на Филиппинах в 1980-х гг. или в Таиланде и Индонезии после азиатского кризиса, не говоря уже об изменениях в стиле МВФ, проведенных самостоятельно Малайзией после ухода с поста Махатхира в 2003 г.

В Южной Корее деятельность МВФ смогла принести определенную пользу. В Юго-Восточной Азии МВФ, напротив, почти полностью подорвал национальную волю к проведению промышленной политики, что грозит превращением всего региона в прибежище отсталости на развивающемся континенте. Сейчас, по крайней мере, все идет именно к этому.

Альтернативы нет

Политические деятели в Юго-Восточной Азии все чаще говорят о промышленной политике как об упущенной возможности, к которой они уже никогда не смогут вернуться. Приводится и такой довод, что не просто промышленная

политика региона потерпела поражение, а последующее вмешательство МВФ в период финансового кризиса затруднило для правительств этих стран ее проведение, так что не стоит это и пробовать. Сходным образом рассуждают люди, утверждающие, что осуществлять земельную реформу слишком сложно. Такие утверждения подразумевают, что существует реальная альтернатива политике поддержки «молодой промышленности». Это не так. Как написал историк экономики Энгас Мэддисон в книге «В чем причина экономической эффективности государств» (Explaining the Economic Performance of Nations), «самой важной характеристикой экономического роста является технический прогресс»{389}.

Если технологический прогресс в развивающихся странах становится частью ускоренного экономического развития, а не растягивается на протяжении многих и многих поколений, то он требует направляемой государством промышленной политики.

Есть, например, те, кто надеется, что Индия с ее хваленными информационными технологиями в сфере обслуживания представляет собой альтернативу развитию, ведомому обрабатывающей промышленностью. Да, такие фирмы, как Infosys и консалтинговая компания Tata Consultancy Services (TCS), действительно игроки мирового уровня. Но даже спустя 20 лет после того, как Индия запустила свою программу реформ в 1991 г., лишь 3 млн человек (при населении в 1,2 млрд) работают здесь в области информационных технологий – это менее 1 % рабочей силы. Нужно понимать, что предприниматели, менеджеры и специалисты, которые окончили в Индии элитные технологические институты и создали фирмы, подобные Infosys и TCS, смогли обеспечить гораздо меньше рабочих мест для населения, чем могли бы создать, если бы их принудили управлять заводами{390}.

Два десятилетия отрицания промышленной политики в Индии привели к тому, что сейчас только 14 % рабочей силы занято в промышленном секторе. Для сравнения, в Южной Корее после тех же 20 лет развития на базе индустриализации в промышленность было вовлечено уже 30 % работоспособного населения. Невозможно даже представить, что фирмы, специализирующиеся на информационных технологиях в Бангалоре, или же элитные финансовые фирмы в Мумбае, смогут обеспечить Индии такой же успех в развитии на уровне всего государства, какой наблюдается в Японии, Южной Корее, на Тайване и в Китае. Ничего подобного не стоит ожидать здесь в обозримые сроки, и потому мудрецы, которые уподобляют экономическое развитие Индии странам Восточной Азии, просто глупы{391}.

Правительства, серьезно относящиеся к экономическому развитию в масштабах страны, будут продолжать уговаривать своих предпринимателей, чтобы те шли в обрабатывающую промышленность и учились производить товары, конкурентоспособные на мировом рынке. В этом могут помочь и протекции, и субсидии, но только в постоянном сочетании с дисциплиной, обеспечиваемой конкуренцией. В свою очередь, не придумано лучших показателей для оценки конкурентоспособности, чем показатели экспорта, ибо, подобно результатам правильно организованных экзаменов, показатели экспорта в долгосрочном плане нельзя подтасовать. Экспортная деятельность также обеспечивает государство важнейшей информацией, основываясь на которой оно будет решать, какие фирмы поддерживать и, что важнее, какие не поддерживать. И наконец, международная торговля позволяет предпринимателям знакомиться с новыми технологиями и осваивать их.

Для производственного обучения требуются огромные инвестиции в течение очень длительного периода, а значит, крупный бизнес всегда будет играть ведущую роль в экономическом развитии{392}. Действительно, по моим ощущениям роль крупных компаний в экономике значительно важнее роли крупных стран. Существует много малых или малонаселенных стран, имеющих крупные компании, и все они богаты, например Бельгия или Швеция. Но нет на свете крупных стран, которые бы разбогатели при наличии только мелких фирм.

В свою очередь, риски для государственых ресурсов при проведении промышленной политики соразмерны масштабу поддерживаемых компаний. Неэффективно контролируемые крупные предприниматели в развивающихся странах превращаются в олигархов – тому есть примеры в Юго-Восточной Азии, России или Латинской Америке. Даже в Северо-Восточной Азии предприниматели, которых правительство вынудило работать на благо национального развития, норовят сорваться с цепи. Они берут субсидии и, едва их бизнес становится конкурентоспособным в мировом масштабе, начинают ратовать за свободный рынок, как это делали до них другие бизнесмены и правительства. В Японии, Южной Корее и на Тайване крупные компании, вскормленные государством, вели агрессивную борьбу за дерегулирование. Они, по выражению Фридриха Листа, спешат «отпихнуть лестницу», вознесшую их наверх.

Государство никогда не прекращает дисциплинировать компании, устанавливая моральные ограничения в деловой сфере – как на более дирижистском, так и на более свободном рыночном этапе экономического развития. В ходе дерегулирования проблема с дисциплиной все более обостряется, особенно в финансовом секторе.

Реальная проблема не в наличии или отсутствии требований дисциплины со стороны государства, а в том, чтобы своевременно перейти от поддержки развития «молодой промышленности» к политике, учитывающей интересы малого бизнеса, потребителей и пассивных инвесторов. К сожалению, многие государства слишком долго выжидают, прежде чем приступают к смягчению промышленной политики и начинают движение к более открытой экономике. Такие страны, как Япония в Азии или Италия в Европе, в ходе своей эволюции стали похожи на взрослых людей, которые упорно отказываются покинуть родительский дом, предпочитая отсиживаться в спальне, а не переходить на следующую стадию своей жизни или, согласно японской метафоре, плыть дальше по экономической реке.

Эти «взрослые дети», однако, не самая серьезная проблема. Гораздо больше поражает то, что в мире до сих пор полно стран, похожих на детей, которых выбросили на улицу, чтобы те сами искали себе пропитание. От этих государств ждут промышленного развития, но без защиты своей «молодой промышленности», без государственного контроля над финансовыми ресурсами и без свободы действий по отношению к потокам международного капитала. Понятно, что в таких условиях логика развития полностью нарушается.

В мире, где есть всего несколько развитых взрослых и много– много детей, заключительные слова следует адресовать самому зрелому из всех – Соединенным Штатам Америки и их роли в развитии Восточной Азии.

В Северо-Восточной Азии США во время холодной войны выступили в качестве идеального ответственного взрослого человека, не только поддержавшего земельную реформу в Японии, Южной Корее и на Тайване, но и в течение долгого времени терпимо относившегося к протекционизму правительств, воспитывавших свою «молодую промышленность». Экономические дети тех времен уже встали на ноги, и в 1980-х гг. США вполне разумно предложили им прекратить иждивенчество.

В Юго-Восточной Азии, напротив, США сперва ничего не сделали, чтобы стимулировать земельную реформу, а затем начали навязывать промышленное и финансовое дерегулирование, уместное в богатой стране, но совершенно непригодное для государств, где ВВП на душу населения не превышал нескольких тысяч долларов в год. Давление, направленное на дерегулирование, особенно усилилось с окончанием холодной войны. Сегодня те страны, которые были прямыми союзниками США в идеологической борьбе и посылали своих солдат умирать вместе с американцами во Вьетнам или Южную Корею, зашли в тупик.

Между тем две страны, которые в свое время вели войну против США и не доверяли американским советам касательно своего развития – Китай и Вьетнам, – находятся сейчас в гораздо лучшей экономической форме. Отсюда сам собой возникает вопрос о том, что это значит – быть другом Америки{393}.

Часть 3

Финансы: достоинства короткого поводка

Демонстрация того, что экономика, основанная на товарообмене, является адекватной и стабильной, еще не доказывает справедливости данного тезиса и в отношении экономики с капиталистическими финансовыми институтами. ‹…› В действительности же центральные банки и другие инструменты финансового контроля как раз и возникли в качестве ответа на постыдную непоследовательность финансовых рынков.

Хайман Мински. Стабилизация неустойчивой экономики (Stabilizing an Unstable Economy){394}

Аграрная политика важна для развития страны потому, что семейное фермерство может обеспечить быстрый рост производства в аграрной экономике. Промышленная политика важна потому, что стратегия поддержки «молодой промышленности» представляет собой быстрейший способ направить экономику страны к более производительной деятельности. Финансовая же политика становится важной потому, что помогает правильно распределять ограниченные ресурсы страны ради выполнения двух предыдущих задач.

Тесная увязка финансирования с целями, преследуемыми в рамках сельскохозяйственной и промышленной политики (это стало гораздо более легкой задачей в нашу эпоху появления расширенных правительств и информационных технологий), действительно способствовала беспрецедентно быстрому экономическому развитию Северо-Восточной Азии. Однако при этом современная финансовая система увеличила риски для развивающихся стран вследствие неправильного управления большими денежными потоками внутри страны и в особенности вследствие ненадлежащего регулирования спекулятивных потоков международного капитала.

Финансовая политика в Северо-Восточной Азии исходила из необходимости поддерживать небольшие высокоурожайные фермы, чтобы увеличить совокупный объем их производства, вместо того чтобы увеличивать доходность от средств, вложенных в более крупные «капиталистические» хозяйства. Кроме того, она признавала необходимость давать промышленным предприятиям отсрочки, пока они не наладят процесс адекватного производственного обучения. Другими словами, финансовая политика в этих странах часто довольствовалась низкой нормой прибыли от своих инвестиций в ближайшей перспективе, чтобы создать производство, способное принести гораздо больше доходов в будущем.

Альтернативной стратегией для финансовых институтов может стать поощрение потребительского кредитования, так как это позволяет получить более высокую прибыль, – именно на таком подходе сосредоточиваются финансовые системы в богатых странах. Однако при этом возникает далеко не привлекательный для развивающейся экономики баланс, при котором банки очень прибыльны, а промышленность так и пребывает в состоянии технологической отсталости. Именно такая ситуация сложилась сейчас в большинстве стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Характерно, что самые высокие банковские доходы в Восточной Азии наблюдаются как раз в самых отсталых странах – на Филиппинах, в Индонезии и Таиланде.

На ранних стадиях экономического развития не стоит прибегать к либерализации и дерегулированию финансов, поскольку банки начнут искать вложения, способные принести им немедленную прибыль. Поэтому гораздо лучше держать финансовую систему на коротком поводке в течение продолжительного периода и заставить ее служить целям развития.

Эту логику и выстроенную в соответствии с ней, выверенную финансовую политику легко освоили после Второй мировой войны режимы в Японии, Южной Корее и на Тайване. Каждое из упомянутых государств к тому времени уже ощутило на себе опасность потери контроля над своей финансовой системой и болезненными последствиями.

Так, в довоенной Японии бизнес-группы дзайбацу владели банками и манипулировали ими в корыстных целях, покупая основных поставщиков сырья и коммунальных услуг, которые выжимали прибыль из промышленных производителей, замедляя тем самым индустриальный прогресс страны. Южная Корея в 1950-х гг. приватизировала банки в пользу чеболей, отчего развитие промышленности в стране почти остановилось. А партия Гоминьдан в Китае проиграла коммунистам борьбу за материковые провинции во многом именно потому, что гиперинфляция и нестабильность финансовой системы разрушили страну в конце 1940-х гг. Вот почему послевоенные правительства

в каждом из государств Северо-Восточной Азии решили, что отныне деньги будут служить целям национального развития.

Политика поддержки «молодой промышленности» требовала, чтобы средства направлялись в индустриальные проекты, которые не приносили немедленную прибыль, в отличие от других потенциальных вложений в производство или потребительского кредитования. Поэтому банки находились под пристальным надзором. Приток и отток международного капитала также строго ограничивался, с тем чтобы национальный капитал оставался под контролем государства, а нерегулируемые потоки иностранных средств не нарушили планы развития. Доход, который граждане могли бы получить от банковских депозитов и других пассивных инвестиций, часто урезался, чтобы оставить в распоряжении финансовой системы больше излишков для целей развития инфраструктуры и на нужды развития. Такой подход представлял собой, в сущности, скрытое дополнительное налогообложение, с которым население этих стран готово было согласиться, потому что люди воочию наблюдали позитивные экономические сдвиги, происходящие вокруг них. Жители Южной Кореи, например, вынуждены были мириться с отрицательными процентными ставками на банковские депозиты, но не роптали, потому что видели, как экономика их страны сначала обогнала Северную Корею, затем государства Юго-Восточной Азии, а потом даже Тайвань, и это всего за три десятилетия.

Идея о том, что финансовая система должна формироваться государственной политикой экономического развития, согласовывалась с опытом Америки и Европы в XIX в. Например, в 1870-е гг. индустриализация в Германии сопровождалась созданием мощных инвестиционных банков, которые, как выразился экономист Александр Гершенкрон, «по экономическому эффекту можно было приравнять… к паровому двигателю»{395}. Однако перечень предприятий, которые эти банки имели право финансировать, строго ограничивался промышленной политикой государства, включая юридические санкции за создание картелей и за экспортные субсидии. И банки никак не проявляли самостоятельности, покуда индустриализация, спонсируемая государством, не достигла своих целей{396}. Сходным образом в Соединенных Штатах Америки промышленное развитие поддерживалось высокими ввозными пошлинами, субсидиями на строительство железных дорог и терпимым отношением федерального правительства к деятельности промышленных картелей.

Именно в этом историческом контексте на рубеже XX в. банковские магнаты, такие как Дж. Пирпонт Морган, щедро инвестировали в процесс индустриализации, создавая таким образом бизнес-империи с колоссальным экономическим влиянием. Короче говоря, сначала возникла государственная промышленная политика, а затем финансовая система.

Когда государство не направляло финансы в нужное русло, последствия могли быть различными. В XIX в. в Испании было много инвестиционных банков, однако они ничего не сделали для индустриализации страны. Во многом это произошло потому, что испанские законы, регулировавшие деятельность компаний, поддерживали инвестиции в железные дороги, но не поддерживали товаропроизводителей. В результате испанские банки профинансировали укладку тысяч километров железнодорожных линий, весь подвижной состав для которых ввозился из-за границы, но при этом не оставалось товаров, нуждающихся в перевозке. После банковского кризиса в 1870-х гг. Испания осталась существенно недоиндустриализированной{397}. Аналогично Австрия

имела много инвестиционных банков, но слабо поддерживала свою «молодую промышленность»: ее банки финансировали только зрелые компании и государственные ценные бумаги, а развитие обрабатывающей промышленности отставало. Итак, на протяжении всей истории финансовые системы, в зависимости от своего политического окружения, катализировали различные исходы развития. Именно правительства успешно развивающихся государств смогли поставить финансовые структуры на службу эффективной индустриализации.

Финансы разбухают

После Второй мировой войны развивающиеся страны оказались способны подкрепить свою политику развития беспрецедентно огромным объемом финансовых средств. Это сопровождалось усилением роли правительства и его бюрократических структур.

Начиная с 1960-х гг. цифровая эпоха сделала возможным появление систем управления информацией, что значительно увеличило мощь финансового сектора. В начале 1970-х гг. Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов, преемница золотого стандарта, перестала функционировать, что позволило значительно увеличить потоки международного капитала, которые могли использовать – на пользу или во вред себе – бедные страны.

В конце XIX в. Германия и США стали первыми странами, повысившими долю своих сбережений и инвестиций до 20 % ВВП{398}. Однако в 1960 г. советник американского правительства Уолт Уитмен Ростоу в своей оказавшей большое влияние книге «Стадии экономического роста» предсказал, что беспрецедентно большое число развивающихся стран вскоре сможет достичь доли сбережений и инвестиций в размере свыше 15 %{399}. На деле же в каждом из девяти крупнейших государств Восточной Азии, от Японии до Таиланда, доля сбережений и инвестиций составила в послевоенный период от 30 до 50 %. Следовательно, с точки зрения финансового потенциала ничто не мешало любой восточноазиатской стране как в Северо-Восточной, так и в Юго-Восточной Азии присоединиться к богатому миру{400}. А не добились этого некоторые страны потому, что они финансировали неправильную политику.

В Юго-Восточной Азии большие объемы инвестиций были потрачены впустую на неэффективное проведение земельных реформ, на промышленную политику, не предусматривающую конкуренцию и экспортную дисциплину, и на расходы, совершенно не относящиеся к экономическому развитию, включая роскошную недвижимость и импортные потребительские товары.

Хуже того, когда провалы оторванных от жизни, плохо спланированных стратегий развития сельского хозяйства и промышленности стали очевидными начиная с 1980-х гг., правительства соблазнились на призыв от зарождавшегося тогда Вашингтонского консенсуса – программы экономического

развития в духе свободного рынка, которую с нарастающей силой навязывали развивающимся странам МВФ, Всемирный банк и правительство США.

Самый громогласный проповеднический посыл этих организаций состоял в том, что дерегулирование финансового сектора поможет отстающим странам вернуться на траекторию развития. Развивающимся государствам рекомендовали приватизировать существующие банки и лицензировать новые, попустительствовать потокам международного капитала и расширять фондовые рынки. Главный аргумент Вашингтонского консенсуса сводился к тому, что освобожденный капитал будет сам по себе определять нужные инвестиции для стимулирования экономического прогресса.

На деле же в 1997 г. в регионе разразился финансовый кризис того же масштаба, что и в Латинской Америке в 1982 г. Либерализация финансового сектора в Юго-Восточной Азии привела не к более эффективному распределению капитала, а к контролю над частными банками со стороны крупных предпринимателей, чьи интересы, поскольку от этих бизнесменов не требовали что-либо производить и они не подвергались экспортной дисциплине, не согласовывались с интересами национального развития. В результате произошло дальнейшее ослабление и без того слабой поддержки сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности со стороны финансового сектора. Вместо того деньги перетекали во все более спекулятивные и краткосрочные инвестиции, более всего в роскошную недвижимость. Банковские системы Юго-Восточной Азии были «захвачены» в своекорыстных целях предпринимателями в той же манере, как и в Латинской Америке после приватизации банков, проведенной там в 1970-х гг.

За несколько лет до азиатского финансового кризиса Чон Ён Ву, ученый из Южной Кореи, специалист в области финансов, предупреждала азиатские государства относительно пагубности реформ в Латинской Америке, спонсируемых МВФ. «Приватизация в странах Южного конуса Латинской Америки привела к тому, что частные корпорации полностью вышли из-под контроля, – писала Чон Ён. – Они занялись скупкой банков, чтобы скупить другие предприятия, стали накапливать кредитные портфели с кредитами, предоставленными аффилированным с ними фирмам. ‹…› Это привело к образованию чилийских и аргентинских групос, которые наживаются бандитскими методами»{401}.

Несмотря на негативный опыт Латинской Америки с преждевременным дерегулированием банков, не говоря уже о последствиях финансового дерегулирования для России начала 1990-х гг., Юго-Восточная Азия стала преследовать очень схожую политику. Вновь оказалось, что политические лидеры слишком плохо знали историю и слишком легко их заморочили экономисты.

Следуя рекомендациям МВФ, государства Юго-Восточной Азии, подобно латиноамериканским, перестали контролировать движение капитала. Япония начиная с 1959 г. получала неоднократные официальные требования от МВФ и секретариата Генерального соглашения по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT, предшественника Всемирной торговой организации) перейти к конвертируемости валюты, однако вплоть до 1980 г. держалась за свой налагавший строгие ограничения Закон об иностранном капитале{402}. Корея и Тайвань так же упорно сопротивлялись требованиям дерегулировать потоки капитала до 1990-х. Государства Юго-Восточной Азии

либерализировались гораздо раньше в процессе развития. Результатом стал быстрый рост краткосрочного внешнего долга, который ни одно из правительств не смогло контролировать.

Богатые страны вливали свои деньги в регионы, предлагавшие относительно высокие процентные ставки, имея в виду получение выгоды в кратчайшие строки. Более того, валюты государств Юго-Восточной Азии были либо привязаны к доллару США, либо дорожали относительно него, делая тем самым краткосрочные инвестиции вдвойне привлекательными для иностранцев, пока эти связи удавалось удерживать{403}. В Северо-Восточной Азии Южная Корея столкнулась с массовым притоком капитала после отмены контроля над его движением в 1994 г. под давлением МВФ. Но при этом большая часть денег, в отличие от Юго-Восточной Азии, уходила на развитие индустрии.

В Юго-Восточной Азии, где аграрная и промышленная политика провалилась, внешние займы использовались для инвестиций в недвижимость и другую непроизводственную деятельность, наподобие биржевых спекуляций. Это опять было похоже на структуру внешнего долга стран Латинской Америки в преддверии кризиса, где тоже слишком много иностранных денег было растрачено на деятельность, не приводившую к формированию доходов страны в иностранной валюте.

«Конец света» наступил в Юго-Восточной Азии в июле 1997 г., когда стоимость тайской валюты пришлось резко понизить по отношению к доллару в связи с требованиями погасить международные кредиты, что вызвало по всему миру панику касательно возможности других азиатских стран обслуживать свои долги.

Этот кризис в очередной раз высветил простое правило развития: государство должно сочетать свои финансовые институты со своей стратегией развития до тех пор, пока не будут достигнуты его ключевые цели в аграрной и промышленной политике. Доводы в пользу дерегулирования возрастают по мере развития экономики, однако риски от преждевременного дерегулирования куда серьезнее, чем от задержки с ним, особенно в нашем мире глобализированных финансовых потоков. Следует понимать, что в ходе экономического развития национальные компании неизбежно начнут бороться за освобождение от государственного контроля над финансами, создавая естественную внутреннюю потребность в дерегулировании. Государству нет смысла опережать эту тенденцию. Процесс дерегулирования достаточно сложен для управления, даже если правительство обладает развитым бюрократическим аппаратом.

Япония, Южная Корея, Тайвань пережили во время либерализации финансовый кризис. Но еще важнее то, что они воспротивились давлению со стороны Вашингтонского консенсуса и придержали либерализацию до тех пор, пока не достигли очень существенного прогресса в своем развитии.

Главными инструментами финансового контроля в развивающейся экономике всегда были регулирование движения капитала и банковские системы – последние в силу того, что государству с ограниченным бюрократическим аппаратом контролировать их гораздо легче, чем рынки акций или облигаций. Национальные банки вынуждены подчиняться Центральному банку, поскольку тот является источником дополнительных ассигнований и резервного фонда; это обстоятельство позволяет правительству побуждать национальные банки к

долгосрочному кредитованию промышленности. Рынки акций и облигаций, напротив, подвержены мгновенным распродажам со стороны инвесторов при возникновении паники. Они также требуют усложненной инфраструктуры регулирования и высокого уровня информационной прозрачности, для того чтобы функционировать хотя бы на удовлетворительном уровне.

Но если оставить в стороне сам контроль над банками, государственными и частными, и над потоками международного капитала, то среди успешных и провалившихся государств Восточной Азии не наблюдается последовательности в проведении денежно-кредитной и фискальной политики. На одном конце спектра – обширные внешние займы и мягкая денежно-кредитная политика, ведущие к высокой инфляции и периодически повторяющимся финансовым кризисам, однако не подорвавшим процесс развития Южной Кореи. На другом конце – пример Малайзии, которой не помогли добиться экономических успехов благоразумная финансовая политика, контроль за внешним долгом и низкий уровень инфляции. По всей Восточной Азии, как и во всем развивающемся мире, главное – это направить финансы, обширные или скромные, на верно выбранные цели.

Япония действует осмотрительно

Одним из признаков того, что новаторские действия Японии в XIX в. были сведены на нет в 1920-е гг., стал переход контроля за финансовой системой от правительства к бизнес-группам дзайбацу. Вместе с отходом от принципов земельной реформы 1870-х гг. это сузило распределение плодов экономического прогресса и открыло дверь для военного правления в 1930-х гг.

Японские политики эпохи Мэйдзи многое переняли у развитых государств в области аграрных реформ и управления «молодой промышленностью». Однако развитые страны не имели четких рецептов в сфере управления финансами. Дело в том, что тогда еще ни одна страна в мире не ставила своей задачей эффективную мобилизацию финансов для целей развития – это началось лишь в XX в. По сути, роль, которую финансирование играет в экономике, не становилась предметом экономической науки до Великой депрессии и кейнсианской революции в экономической теории.

Вот почему японскому правительству приходилось экспериментировать с очень разными моделями финансового регулирования. Самое раннее банковское законодательство эпохи Мэйдзи было скопировано с законодательства США и позволяло выпускать валюту многим частным банкам. Частично вследствие этого в 1870-х гг. в Японии началась сильная инфляция, сменившаяся болезненным периодом дефляции в 1880-х. В ответ на это государство установило монополию Центрального банка на эмиссию банкнот и компенсировало нежелание частных банков кредитовать промышленность, вкладывая в промышленность государственные сбережения и иностранные займы. На рубеже XX в. правительство создало ряд специализированных

кредитных банков для развития промышленности, в том числе Yokohama Specie (1870), Nippon Kangyo (1897) и Industrial Bank of Japan (1902).

Несмотря на это, в Японии, как и в современных Соединенных Штатах, продолжало работать огромное количество мелких частных банков (около 2000 на начало XX в.). Это открывало широкие возможности для их захвата крупными бизнес-группами, которые пришли в отрасль за дешевыми и надежными источниками средств для своей деятельности. Кэптивные банки задают куда меньше вопросов, чем независимые, и при слабом регулировании могут ссужать своим владельцам суммы, намного превосходящие затраты на то, чтобы создать или купить такой банк. В Соединенных Штатах среди нерегулируемых мелких частных банков разразился в свое время хаос, приведший к финансовому кризису, известному как «паника 1907 года».

В 1927 г. Япония столкнулась с еще большим количеством банков, оказавшихся на грани банкротства. Поскольку большинство безнадежных конфликтных банков относилось к самым мелким, то правительство приняло новый закон о банковской деятельности, принуждавший банки к слиянию. Однако это привело лишь к доминированию в системе ряда огромных дзайбацу. Четыре самых крупных из них стали контролировать большинство кредитов, осуществляя почти исключительно внутригрупповое кредитование и отказываясь финансировать предпринимателей за пределами своей группы. Военная диктатура 1930-х гг. заставила банки дзайбацу служить нуждам военно-промышленного комплекса, но это вовсе не означало, что они работали на индустриальное развитие страны. Именно поэтому Япония вступила во Вторую мировую войну, все еще сильно отставая в технологическом отношении от Великобритании и США.

После капитуляции Японии в 1945 г. генерал Дуглас Макартур, верховный главнокомандующий союзных держав, изменил финансовую структуру страны самым коренным образом. Предлогом для реструктуризации послужил тот факт, что семейства дзайбацу тесно сотрудничали с военной диктатурой. Трудно сказать, подразумевалось это или нет, но вновь созданная финансовая система гораздо лучше соответствовала требованиям проводимой государством промышленной политики. Дзайбацу потеряли свои банки, а холдинговые компании, через которые семейства могли осуществлять финансовый контроль, были запрещены.

Макартур согласился на создание Министерства внешней торговли и промышленности (MITI), направляющего банковскую систему и получившего широкие полномочия в операциях с иностранной валютой. Банки были распределены между различными группами корпоративных владельцев, причем типичный инвестор имел долю, не превышающую 1 %. Это делало государственные агентства, такие как MITI, полновластными хозяевами национальной финансовой системы. Однако банкам было разрешено сохранить пакеты акций объемом до 10 % в отдельных фирмах{404}. Благодаря этому, банки налаживали тесные рабочие отношения с промышленными заемщиками – держателями акций, предлагали кандидатов в советы директоров компаний, отправляли свой персонал на временную работу в офисы компаний и даже брали на себя управление фирмами, которым грозило разорение. Эта так называемая система «главного банка» с ее долгосрочными взаимоотношениями кредитора и клиента поддержала процесс индустриализации Японии.

Государство осуществляло контроль банковской системы через механизм переучета векселей, основанный на том, что Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам в соответствии с кредитами, которые предоставили они сами. Такие переучеты увеличивают кредитный портфель коммерческого банка и, следовательно, его потенциальную прибыль, а с другой стороны, позволяют Центральному банку устанавливать критерии предоставления займов. В послевоенной Японии разрешение на переучеты выдавалось в зависимости от эффективности экспорта и отраслевой принадлежности предприятий, получавших займы от коммерческих банков.

Наличие избыточного числа переучетов означало, что японские банки стремились предоставлять больше кредитов, чем их депозиты могли это позволить, т. е., как выражаются банкиры, «были перегружены займами». Поэтому они сами зависели от постоянной подпитки кредитами своей ликвидности со стороны Центрального банка. Именно это позволяло Bank of Japan прибегать к моральным наставлениям в виде «советов» на предмет того, каким образом использовать переучетные кредиты и какие соблюдать приоритеты в кредитной политике.

В 1960-е и 1970-е гг. японские корпорации на 40–50 % своих потребностей в финансировании зависели от национальной банковской системы; для сравнения: этот показатель был менее 30 % в Германии и менее 20 % в США и Великобритании. (Вместе с тем данная ситуация отражала и относительно малую значимость в Японии рынков акций и облигаций{405}.) Так банки стали крайне важным инструментом укрепления промышленной политики. Их власть, как и власть учреждений, подобных MITI, откуда банки получали указания, еще и удваивалась за счет того, что государство контролировало и доступ к иностранной валюте.

Финансовый сектор Японии в течение 30 лет держали на коротком поводке, постепенно удлинявшемся. Чиновники из MITI имели возможность последовательно, отрасль за отраслью, реализовывать свои планы, зная, что банковская система предоставит для этого все необходимое. Однако, по мере того как японские компании набирали масштаб и становились более космополитичными по своему мировоззрению, их корпоративные менеджеры ввязывались в продолжительную борьбу за то, чтобы самим управлять своими финансами и найти для своих нужд более дешевые источники средств, неподконтрольных государству. Понятно, что предпринимателям не нравилось работать под диктовку чиновников и банкиров, но политика взращивания «молодой промышленности» неизбежно вызывает напряженность, когда она реализуется через финансовую систему.

С середины 1970-х гг. японские компании смогли воспользоваться первыми законами, лишь слегка разрешавшими либерализацию, и нашли пути для привлечения дополнительных средств путем выпуска акций и продажи евробондов{406} (называемых так не потому, что они номинированы в европейской валюте, а потому, что их впервые начали выпускать в Европе). К середине 1980-х гг. находчивые котируемые компании уже могли получать путем внешних заимствований все необходимые им средства (или большую их часть) с фондового рынка и от продажи облигаций. По мере того как экономика страны развивалась, усложнялась и приобретала все более международный характер, финансовый поводок неизбежно приходилось удлинять.

Затем, в конце 1980-х гг., в силу ряда факторов в Японии начал формироваться «финансовый пузырь». Одна из причин состояла в том, что банки, терявшие свой традиционный высокоприбыльный бизнес на связях с корпоративными потребителями, но при этом отстраненные от андеррайтинга на продажу акций, естественно, стремились увеличить свои вложения в недвижимость и потребительские кредиты.

Японии требовалось пересмотреть свою экономическую модель в плане снижения уровня инвестиций и повышения уровня потребления. Однако контролируемый процесс перемен внезапно обернулся ускорением финансовой либерализации. После трех десятилетий отсрочек Япония в 1980 г. отменила контроль над движением капитала, а в 1985 г. подчинилась требованиям США опустить сальдо торгового баланса и позволила иене быстрее подняться в цене, которая по отношению к доллару за три года удвоилась. Дерегулирование финансовой системы, приток иностранного капитала и быстрый рост национальной валюты с неизбежностью привели к потрясениям. Процесс усугублялся еще и тем, что правительство придерживалось политики свободных, почти безрассудно низких процентных ставок, чтобы компенсировать сдерживающее воздействие на экспорт со стороны растущего курса национальной валюты.

Результатом стала настоящая оргия потребительского кредитования. Через пять лет (в конце 1980-х гг.) цены на городскую недвижимость выросли в четыре раза, котировки акций – втрое{407}. Создавалось впечатление, будто вся страна решила наверстать ограничения трех десятилетий, ударившись в спекулятивный загул. Как раз в этот период старший сын Нисиямы Коичи, фермера из Ниигаты, оставившего потомкам свой дневник, потерял все накопления семьи, играя на фондовом рынке.

Финансовое дерегулирование, наступающее после длительного периода финансовых «репрессий», когда ресурсы сосредоточивались на целях развития, неизбежно приводит к росту благосостояния за счет роста цены активов. Япония была обманута этим мнимым прогрессом на бумаге, считая себя исключением из правил. Для объяснения невероятно возросшей стоимости активов даже изобрели особый термин нихондзинрон, что означает «исключительность японской расы». Но Япония не стала исключением, а высокомерие, самый главный враг устойчивой экономической трансформации, поставило крест на ее прогрессе, как это было и со многими другими странами. Зимой 1989/90 гг. пузырь активов начал сдуваться, в результате чего индекс фондового рынка упал на три четверти, цены на недвижимость многократно снизились, а повторяющиеся изнурительные приступы дефляции потребительских цен вели к дальнейшему сокращению потребления.

Прошло уже больше 20 лет, а Япония все еще находится в состоянии отсроченного шока, осознавая, что ее замечательные послевоенные достижения не обернулись бесконечным чудом.

Финансы в понимании генерала Пака

Политика финансового сектора Японии в золотые годы его развития – где-то между 1950 и 1980 гг. – контролировала финансовые институты и в целом

была вполне консервативной. Переучет векселей Центральным банком держал национальные банки в подвешенном состоянии, но этого было недостаточно, чтобы поднимать инфляцию до высокого уровня. Кроме того, объемы иностранных займов были невелики, а процентные ставки, хотя и были ниже, чем в других индустриально развитых странах, оставались постоянно позитивными.

Совершенно иначе обстояло дело в Южной Корее, где осуществлялся форсированный и, на взгляд многих тогдашних экспертов, безумный подход к управлению финансами. Вопреки критике, Южная Корея продемонстрировала лучше, чем любая иная страна в Восточной Азии, что до тех пор, пока средства вкладываются в приобретение новых технологий, а экспортная дисциплина устанавливает планку качества продукции, государство может нарушать финансовые правила приличия.

В 1970-х гг. Пак Чон Хи прибег к финансовым хитростям, чтобы обеспечить развитие тяжелой и химической индустрии, но в конце концов мультимиллиардные долларовые инвестиции прекрасно окупились. Наоборот, правительства нескольких стран Юго-Восточной Азии продемонстрировали, что в отсутствие правильного подхода к сельскому хозяйству и обрабатывающей промышленности любая форма финансового послабления способна пустить под откос всю экономику.

Дирижистский стиль управления финансовым сектором в Южной Корее в течение быстрой фазы его развития был задан Пак Чон Хи, когда он ренационализировал банки. А приватизированы они были по настоянию советников из американской Федеральной резервной системы в 1957 г. теми самыми бизнесменами, которых Пак в 1961 г. подверг временному аресту{408}. Правительственный контроль плюс неусыпное внимание к финансовым нуждам индустриализации тяжелой промышленности сложились у Пака в идею о том, как надо правильно управлять финансовой системой.

В 1962 г. новый закон о Bank of Korea, по сути, передал управление Центральным банком непосредственно в руки Министерства финансов. После чего Bank of Korea использовал переучет векселей, пролонгированных вновь национализированными банками, для осуществления ежедневного контроля над их кредитной деятельностью, точно так же, как это происходило в Японии. Отличие заключалось лишь в том, что финансовая политика в Южной Корее был куда более агрессивной. Переучет векселей по экспортным займам был абсолютно неограниченным. Другими словами, любой банк, который ссужал деньги на поддержку экспорта, что подтверждалось аккредитивом от иностранного покупателя, получал почти столько же денег обратно из Центрального банка, с тем чтобы еще больше расширить свой кредитный портфель. Был введен также неограниченный переучет векселей для ссуд по страховому полису, предоставлявшихся для поддержки различных проектов, одобренных правительством.

Разумеется, из-за выпуска новых денег переучет векселей имеет свойство вызывать инфляцию. Однако правительство Пака, которому никогда не приходилось сталкиваться с такой же высокой инфляцией, что была в Японии перед 1949 г., или с такой же гиперинфляцией, что была в Китае в 1946–1950 гг., гораздо меньше волновалось по поводу роста цен, чем правительства других стран. Так что банкам было велено кредитовать южнокорейские фирмы до тех пор, пока они подчинялись генеральному плану

развития и могли продавать свои товары на внешнем рынке. В контексте такого финансирования экспорт в 1960-х прирастал в среднем на 40 % в год, а в 1970-х – более чем на 25 % в год. Соответственно, доля экспорта в ВВП страны выросла с 3,4 % в 1960 г. до 35 % в 1980-х. Тем временем инфляция вырастала в среднем на 15–20 % ежегодно{409}.

Финансирование привилегированных заемщиков было не только обильным, но и, по сути, безвозмездным или обходилось крайне дешево. Самые дешевые займы предназначались экспортерам – в типичном случае реальная процентная ставка составляла от –10 до –20 %. До тех пор, пока такие экспортеры могли повышать цены на свою продукцию в ответ на внутреннюю инфляцию, государство, в сущности, платило им за займы. Другие привилегированные индустриальные проекты, которые еще не могли приносить доходы от экспорта, также получали малозатратные кредиты.

Все это неизбежно означало, что проценты, выплачиваемые банками по депозитам, были минимальными или просто нулевыми. Тем не менее деньги в банках водились. В частности, там хранились сбережения расчетливого южнокорейского правительства. Там же находился оборотный капитал крупного бизнеса, поскольку это являлось обязательным условием для получения выгодных займов. Часть семейных сбережений и активов малого бизнеса также попадала на хранение в банки, хотя условия вкладчикам предлагались невыгодные, поскольку это была единственная официально доступная система вкладов. Остальная порция частных сбережений попадала в нелегальные, но не преследуемые государством небанковские финансовые учреждения и в руки индивидуальных кредиторов, составлявших черный рынок.

С 1974 по 1980 гг., на самом пике индустриализации тяжелой и химической промышленности в Южной Корее, реальная ставка заимствования в банковской системе составляла в среднем –6,7 %, в то время как на черном рынке она в среднем равнялась +18,5 %. Займы со стороны банковской системы были зарезервированы для фирм-экспортеров и для крупных фирм, возглавлявших процесс технологического обучения. О роли чиновничьего надзора говорит 221 тип льготных кредитов перед завершением индустриализации тяжелой промышленности. Так сформировалась двухуровневая система – любой бизнес, который не мог получить финансирование в официальной банковской системе, вынужден был идти на черный рынок{410}.

Лидерам МВФ, Всемирного банка и американского правительства (последнее предоставило Южной Корее огромную помощь) совсем не нравился подход генерала Пака к управлению финансами, и представлявшие их экономисты неоднократно пытались подтолкнуть его к более консервативной политике. Они добились временного успеха во второй половине 1960-х гг., когда правительство в Сеуле согласилось существенно поднять реальную процентную ставку.

Однако, как отмечает специалист по экономике Южной Кореи Элис Эмсден, «в целом либерализация в Южной Корее оказалась всего лишь сноской к основному корпусу данных о корейской экспансии»{411}. На практике же в конце 1960-х гг. единственный значительный инвестор индустриализации Korea Development Bank (KDB) увеличил свои заимствования дешевых кредитов за рубежом. KDB также предоставил чеболям усиленные гарантии внешних займов, не обращая внимания на риски, связанные с валютным курсом{412}.

Когда эти риски обернулись крупным кризисом, начавшимся в 1969 г., генерал Пак, «позабыв» о своих обещаниях американским советникам вознаграждать вкладчиков и оценивать капитал согласно рыночной стоимости, наложил трехгодичный мораторий на начисление процентов по вкладам черного рынка, что вынудило население помогать финансами банковской отрасли. Большую часть фондов черного рынка обеспечивали рядовые корейцы, в то время как чеболи получали там небольшую часть займов, добирая то, что не могли получить от банков. Остановив платежи по займам чеболей с высокими процентами, Пак высвободил их фонды, чтобы дать им возможность расплатиться с банками, и тем самым предотвратил обрушение банковской системы. Население потеряло свой процентный доход от черного рынка, в то время как кредитные ставки банков были еще раз урезаны{413}.

Такие условия сложились в Южной Корее, где сбережений домохозяйств было заметно меньше, чем в Японии или на Тайване. Но при этом не случился коллапс индивидуальных сбережений, предсказанный многими экономистами. Он не произошел отчасти потому, что корейские вкладчики гораздо меньше пострадали от снижения процентных ставок по депозитам, чем предвещали математические модели, столь ценимые экономистами: люди здесь копили деньги с учетом своих будущих долговых обязательств, поскольку в государстве был низкий уровень социального обеспечения. Кроме того, сбережения копились потому, что их вообще было непросто потратить, особенно если для этого требовалась иностранная валюта. Импортные товары были либо запрещены, либо стоили огромных денег вследствие высоких ввозных пошлин, а жесткий контроль над капиталом означал, что в 1980-х гг. корейцам по-прежнему не позволялось отдыхать за границей{414}.

Рядовые жители страны, правительство и предприниматели так и продолжали сберегать. А нехватку финансов для инвестирования, которая оставалась острой вплоть до конца 1980-х гг., когда впервые появилось устойчивое положительное сальдо по текущим операциям, закрывали с помощью внешних займов. В конце 1960-х и в 1970-х гг. Южная Корея быстрее всех в мире аккумулировала внешние долги, и это в ситуации, когда страны Латинской Америки тоже набирали огромные кредиты.

К 1985 г. страна занимала по объему внешнего долга второе место среди развивающихся государств после Бразилии, притом что численность ее населения была гораздо меньше: внешние займы достигли 53 % валового национального дохода{415}. Однако, благодаря ориентации Южной Кореи на экспорт, доля ее выплат по внешнему долгу относительно к доходам в иностранной валюте стала с 1970 г. сокращаться. Если в том году выплаты в счет погашения основной суммы долга и по процентам составили 28 % от доходов с экспорта, то в начале 1980-х – только 20 %, несмотря на то что в валовом национальном доходе доля внешнего долга и выплаты по нему выросли. Экспортная дисциплина стала для Южной Кореи ключом, отперевшим двери долговой тюрьмы.

Методом парового катка

В период самых интенсивных инвестиций в индустриальное развитие Южной Кореи – примерно с 1965-го до начала 1980-х гг. – в стране возникла

модель быстрого реагирования: всякий раз, когда экономика упиралась в препятствия типа внешнего экономического потрясения или внутреннего финансового кризиса, правительство делало в финансовом отношении все необходимое, чтобы сохранить импульс развития. Так, в начале 1970-х гг. вдобавок к мораторию, наложенному на проценты по вкладам черного рынка, правительство генерала Пака заставило государственные банки обменять займы на акции чеболей и отказалось от своей политики высоких процентов по внутренним займам, которую проводило начиная с 1965 г.

Каждый новый кризис правительство встречало с подешевевшими деньгами. Когда разразился первый глобальный нефтяной кризис, а глубокая всемирная рецессия продолжилась с конца 1973-го до 1975 г., правительство резко увеличило объем внутреннего кредитования, в то время как внешний долг страны возрос с 31 до 40 % валового национального дохода. Потом случился второй международный нефтяной кризис 1979 г., и одновременно возросли процентные ставки по американским займам, что послужило спусковым механизмом новой глобальной рецессии в 1980 г. В ответ на это Южная Корея опять подняла объем своего внешнего долга – если перед кризисом его снизили до 30 % валового национального дохода, то теперь он возрос до 50 %{416}.

Южная Корея прошла через катаклизм, который в 1982 г. поставил на колени столь же задолжавшие латиноамериканские государства, а затем и Филиппины. И она продолжала занимать в середине 1980-х, когда более локальная рецессия в Восточной Азии испугала малайзийского премьера Махатхира настолько, что он полностью отказался от своей политики поддержки «молодой промышленности» и попал в зависимость от экспортной сборки за счет иностранных инвестиций. Решимость Южной Кореи держаться курса на индустриализацию ясно выражалась в ее отношении к финансам. Своими инвестициями правительство пробивало путь к прогрессу, используя временные девальвации для подстегивания экспорта в периоды застоя{417}. Экономически неэффективные дочерние компании чеболей ликвидировались или сливались с другими.

Такой подход оставался успешным все то время, пока правительство держало в руке финансовый кнут. Со временем, однако, превращение чеболей во все более и более масштабные группы (уровень корпоративной концентрации в Южной Корее был выше, чем в Японии или на Тайване) означало, что крупнейшие заемщики перестали испытывать страх перед своими кредиторами. В начале 1980-х гг., когда тяжелая и химическая промышленности достигли запланированного уровня развития, чеболи сделались очень серьезными игроками.

В 1983 г. каждая из трех крупнейших бизнес-групп – Hyundai, Samsung и Daewoo – поглощала по 10 % всего объема кредитования в стране. Поскольку чеболи оказались крайне закредитованными (у 50 крупнейших компаний средний долг более чем в пять раз превышал стоимость их акций), государственная банковская система была не в состоянии эффективно воздействовать на тех предпринимателей, чье банкротство могло погубить и сами банки. По сути, банки постепенно стали вынуждены предоставлять чеболям все, чего те от них хотели. В 1980-х гг. чеболи, вместо того чтобы соревноваться с более мелкими конкурентами, попросту взялись их перекупать{418}. Они также начали пользоваться своими малозатратными банковскими займами, чтобы основательнее заняться спекуляциями с

недвижимостью. Более того, чеболи теперь сами ссужали деньги неофициальным биржам под высокие проценты. Наконец, они использовали свою внутреннюю олигополию, чтобы сокрушить более мелких конкурентов, которых еще не успели перекупить, и чтобы еще эффективнее выжимать деньги из потребителей. Из силы, двигавшей технологический прогресс, чеболи начали превращаться в экономических громил, чей вклад в развитие страны становился все более сомнительным.

МВФ, Всемирный банк, американское правительство и группа южнокорейских экономистов, которые прошли обучение в США и чье влияние стало усиливаться при президенте Чон Ду Хване в 1980-х гг., – все в один голос заявляли, что настало время перейти к финансовому дерегулированию, чтобы обуздать чеболей. Подобная точка зрения не могла не получить значительной поддержки и у населения после 30 лет, в течение которых рядовых вкладчиков заставляли субсидировать крупный бизнес.

В начале 1980-х гг. ставки по депозитам и кредитам в банках поднялись до положительных в реальном выражении. Сами банки были приватизированы с максимальной долей акций в 8 % на одного инвестора, что обеспечивало их некоторую независимость от влияния чеболей. Однако центральное правительство продолжало устанавливать квоты на банковские кредиты, вводить потолки процентной ставки и назначать руководителей высшего звена{419}.

Другие прорыночные реформы обернулись не так, как предсказывали экономисты. Развитие фондового рынка не смогло заставить чеболей соблюдать дисциплину. Когда компании проходили котировку, семьи, владевшие ими, неизменно оставляли за собой контроль за советом директоров и управленческий контроль, а биржи, процветавшие в конце 1980-х гг., просто предоставляли дополнительное финансирование без соблюдения дисциплины в отношении держателей акций. Таким образом, способность банков влиять на политику крупных компаний была подорвана еще сильнее.

Произошла и значительная либерализация небанковских финансовых институтов (non-bank financial institutions, NBFI) – мелких депозитных учреждений без полноценных банковских лицензий – их деятельность разрешили в 1970-х в качестве альтернативы черному рынку. Когда им позволили размножаться, они стали предлагать более высокие процентные ставки, чем банки, и увеличили свою долю в общем количестве депозитов с 25 % в 1976 г. до 63 % в 1989 г., обеспечив себе доминирование. В отличие от банков, однако, чеболи взяли под свой прямой контроль многие NBFI – это уже становилось опасной тенденцией. Потому не было никакой случайности в том, что в 1980-х и в начале 1990-х гг. лидеры чеболей неизменно лоббировали финансовое дерегулирование{420}.

Впрочем, ситуация не выходила из-под контроля до самого 1993 г., когда МВФ и его ратующие за свободный рынок экономисты смогли уговорить правительство Ким Ён Сама снять контроль над движением капитала и дерегулировать краткосрочные займы за рубежом. Именно это привело к потоку краткосрочных внешних долгов, наводнивших Южную Корею между 1994 и 1997 гг. В целом и в противоположность принятому убеждению объем внешнего долга в Южной Корее был в преддверии финансового кризиса не особенно велик, составляя относительно валового национального дохода менее половины от своих взлетов в 1970-х и 1980-х гг.{421} Но когда в 1997 г.

из Юго-Восточной Азии пришла волна паники и кредиторы потребовали незамедлительно погасить краткосрочные займы, дефицит ликвидности оказался достаточным, чтобы спровоцировать в Южной Корее серьезный кризис.

Вопреки этому, то обстоятельство, что лишь относительно малая доля кредитов в Южной Корее была перенаправлена в непроизводительную деятельность, например в недвижимость, позволило стране уже в 1999 г. быстро восстановиться. Как и в случае с предшествующими кризисами, правительство организовало слияния и обмен бизнес-единицами между чеболями, с тем чтобы вычистить неэффективно работающие дочерние компании. Именно в результате этой сортировки Чон Чжу Ён со своей Hyundai получил контроль над Kia и, как следствие, полное доминирование в автомобильной отрасли{422}.

В отличие от предыдущих кризисов, на этот раз южнокорейское правительство прислушалось к советам МВФ касательно структурных изменений финансовой системы. В итоге страна приобрела наиболее «ортодоксальную» финансовую систему в Северо-Восточной Азии с независимым Центральным банком, полностью независимыми коммерческими банками, крупными банками, контролируемыми иностранцами, и существенно расширенными правами независимых инвесторов на фондовом и других рынках. Несмотря на то что в начале 2000-х гг. финансовый сектор расшатал возросший потребительский долг, дерегулированная система до сих пор не породила ни одного кризиса. Однако еще предстоит в точности рассмотреть, насколько своевременным был переход Южной Кореи к англосаксонской финансовой системе.

Кроткие тайваньцы не наследуют землю

[5]

Среди общей для стран Северо-Восточной Азии модели с контролем над движением капитала, государственным управлением банками и экспортной дисциплиной Тайвань выбрал самый консервативный подход к финансовому менеджменту, обеспечивающий заемщикам приемлемые кредитные риски.

По сравнению с Южной Кореей, здесь были более высокие процентные ставки и нормы сбережения{423}, а потому и больше внутреннего капитала для инвестиций при меньшей нужде в иностранных займах, ниже уровень инфляции, намного меньше безнадежных кредитов и ничего похожего на повторяющиеся кризисы – банковские и платежных балансов. Азиатский финансовый кризис обошел Тайвань стороной. Тем не менее страна утратила державшийся с 1990-х гг. свой значительный отрыв от Южной Кореи по ВВП на душу населения и в 2010 г. отставала от нее уже на $ 2000{424}.

Причина в том, что финансирование развития, благоразумно или, как в Южной Корее, неблагоразумно осуществленное, хорошо лишь настолько, насколько хороша политическая концепция, на основе которой оно функционирует. Тайвань преуспел в аграрном секторе, поскольку учреждения, ответственные за кредитование аграрного сектора, эффективно поддерживали семейные фермерские хозяйства. Однако в индустрии тайваньское правительство не

смогло ни навязать экспортную дисциплину крупным фирмам, ни поддержать мелких производителей, с тем чтобы они выросли, так же эффективно, как это сделали в послевоенное время Южная Корея и Япония. Вместо этого в манере, более напоминающей Германию середины XIX в. или же Японию перед началом Второй мировой войны, островное государство возложило большую часть экспорта на мелкие фирмы. Крупные неэкспортирующие предприятия, которые поставляли сырье или полуфабрикаты, также могли выжимать из мелких фирм средства, что подрывало возможности последних как для технологического обновления, так и для наращивания капитала{425}.

В результате средний тайваньский производитель так и оставался поставщиком для более могущественных транснациональных корпораций. Такая ситуация была связана с решимостью Гоминьдана сохранить весь крупный бизнес во владении государства. Словом, проблема Тайваня заключалась в том, что финансовая политика, которую он принял, активировала далекую от оптимальной промышленную политику.

Гоминьдановцы национализировали крупные тайваньские банки еще задолго до того, как им пришлось бежать на остров под занавес гражданской войны в Китае в 1949 г. Согласно принятому ими закону о чрезвычайном положении, нарушение государственного контроля над движением капитала (произвольно определенное как «подрыв денежного рынка») каралось смертью. Однако Гоминьдан никогда не использовал контроль над финансовой системой для выстраивания своей промышленной политики в угоду крупным компаниям. Кредитование было малораспространенным и краткосрочным. Для сравнения: по данным Чон Ён Ву, в 1983 г. 400 южнокорейских компаний из 137 чеболей потребляли 70 % всех банковских кредитов страны, в то время как 333 ведущим тайваньским компаниям доставалось только 30 % аналогичных кредитов{426}.

Долгосрочные займы для стратегических проектов получить на Тайване частному сектору было чрезвычайно трудно. В стране полностью отсутствовал тот дифференцированный подход к банковскому кредитованию, который использовали MITI в Японии и Совет по экономическому планированию в Южной Корее для поддержки приоритетного развития обрабатывающей промышленности. Не было на Тайване и системы «главного банка», функционировавшей в Японии начиная со Второй мировой войны и в Южной Корее с 1970-х гг., которая позволяла банковскому учреждению тщательно следить за развитием индустриальных предприятий и поддерживать их{427}. Для частных фирм банки мало что делали сверх того, чтобы обслуживать их оборотный капитал, так что предпринимателям на острове приходилось взбираться по технологической лестнице за счет своих текущих доходов или же прибегать к дорогостоящим займам на черном рынке. (Несмотря на более высокие процентные ставки, черный рынок играл и на Тайване значительную роль{428}.) Эти ограничения чрезвычайно затрудняли технологическое обучение.

Неспособность тайваньского правительства, самого деятельного в Восточной Азии, проводить более эффективную промышленную политику дополнялась искусственным удержанием стоимости национальной валюты на низком уровне. Новый тайваньский доллар привязали к доллару США по курсу 40:1 с 1961 г., и так продолжалось до самого 1985 г., несмотря на низкую инфляцию, постоянное активное сальдо торгового баланса (оно было достигнуто уже в середине 1970-х гг., намного раньше, чем в Южной Корее) и многократное увеличение уровня продуктивности. Все эти позитивные изменения в

нормальном случае должны были бы поднять стоимость национальной валюты. Чтобы поддерживать курс, Bank of Taiwan накопил к началу 1987 г. резервы иностранной валюты в размере $ 60 млрд, вторые по величине в мире после Японии с ее $ 63 млрд, несмотря на то что вся экономика страны оценивалась менее чем в 10 % от этой суммы{429}. Тайваньский подход с его «дешевой валютой» (сегодня он повторяется на материковом Китае) поддерживал более тяжелую, по сравнению с Японией и Южной Кореей, зависимость страны от низкодоходной переработки товаров транснациональных компаний и их последующего реэкспорта (в 1980-х гг. этот сектор составлял примерно четверть экспорта обрабатывающей промышленности) и от сравнительно низкодоходного экспорта местных частных фирм.

Хронически заниженный валютный курс, возможно, был симптомом неспособности правильно проводить промышленную политику. Дешевая валюта не могла изменить тот факт, что в 1980-х гг. экспорт Южной Кореи и по качеству, и по добавленной стоимости опережал тайваньский, а в следующем десятилетии она догнала и перегнала Тайвань по валовому национальному доходу на душу населения{430}.

В конце 1980-х и в 1990-х гг. Тайвань уступил настоятельным требованиям других стран прекратить манипулирование своей валютой и приступил к дерегулированию внутренней финансовой системы. Подобно Южной Корее, правительство здесь утратило значительную часть своей способности осуществлять промышленную политику из-за того, что использовало банки. В 1991 г. в стране получили лицензии сразу 15 новых частных банков, притом что до того момента их на острове существовало не более двадцати.

Владельцы новых частных финансовых учреждений были неподотчетны государству в своей кредитной деятельности, а Центральный банк даже и не пытался влиять на них с помощью переучета векселей. В то же самое время рыночная доля банков, связанных с правительством, составлявшая 95 % в 1980 г., неуклонно стала уменьшаться. Фондовый рынок, который до этого был практически задавлен правительством Гоминьдан, контролировавшим процесс котировки, в 1980-х пережил подъем, проложив новые пути для финансирования без участия правительственных структур; то же произошло и с зарубежными займами. Местный рынок кредитов упал, после того как доля совокупных пассивов тайваньских фирм снизилась в среднем более чем с 30 % в 1980-х гг. до менее чем 20 % к началу 2000-х. Между тем курс тайваньского доллара вырос, потребительские кредиты впервые сделались широко доступными, и возник пузырь активов, хотя и менее деструктивный, чем в Японии{431}.

В отличие от Японии и Южной Кореи, финансовое дерегулирование началось на Тайване еще до того, как лидеры его экономики достигли высокого уровня технологического прогресса и независимости от поставщиков иностранных технологий.

Желаете ошибиться?

Несмотря на несовершенство финансовой политики, тайваньская экономика по-прежнему остается вариацией на тему успешного развития Северо-Восточной

Азии. Фактически Тайвань, подобно Японии и Южной Корее, держал свою банковскую систему на коротком поводке до конца 1980-х гг., когда ВВП на душу населения в стране уже составлял $ 10 000. Так же долго правительство удерживало и контроль над движением капитала. Время, выбранное для перехода к более открытой финансовой системе, оказалось не самым лучшим, но и катастрофой это тоже назвать было нельзя. Если вам нужны образцовые примеры катастрофы финансовой системы, обратитесь к Юго-Восточной Азии.

Там мы увидим такое же разнообразие различных уровней правительственного «благоразумия» в управлении финансовыми системами, как и в Северо-Восточной Азии, – от более благоразумных Малайзии и Таиланда через менее ортодоксальную Индонезию до Филиппин, применявших сходную с Южной Кореей финансовую стратегию высокой внешней задолженности. Филиппины переняли и корейский подход, предлагая по внутренним сбережениям в основном отрицательные процентные ставки, что позволило снизить долю валовых сбережений примерно до четверти валового национального дохода, так же как в Южной Корее{432}. Но ни в одной из стран Юго-Восточной Азии – благоразумной или инициативной – банковская система не поддержала эффективно национальную индустриализацию.

Определяющая переменная здесь состоит не в том, кому принадлежит финансовая система, и не в том, как она управляется, а в деловой среде. Во всех государствах Юго-Восточной Азии банковская система финансировала экономику, в которой ведущих предпринимателей едва подталкивали к производству и не подвергали экспортной дисциплине. Это привело к двум серьезным проблемам. Во-первых, обрабатывающая промышленность приобрела крайне мало технологических возможностей; во-вторых, отсутствие экспортной дисциплины означало и отсутствие обратной информационной связи с экспортом, чье наличие способствовало улучшению качества банковских займов в Северо-Восточной Азии. Когда в Юго-Восточной Азии правительства судорожно пытались продвигать индустриализацию, как, например, администрация Махатхира в Малайзии, они, обучаясь менее эффективно, наделали сравнительно больше безнадежных долгов, чем в Северо-Восточной Азии{433}.

Более финансово благоразумные государства Юго-Восточной Азии, несмотря на все ошибки с индустриализацией и воспоследовавшие просроченные кредиты, подготовившие азиатский финансовый кризис, смогли пережить издержки от своих ранних попыток развивать импортозамещение в 1950-х гг. Однако в начале 1980-х гг. Малайзия, Таиланд и Индонезия поддались призыву к финансовому дерегулированию. Фактически это означало передачу возрастающего контроля над финансовой системой частным предпринимателям, чьи интересы коренным образом расходились с интересами национального развития. Эти предприниматели, и без того не подчинявшиеся экспортной дисциплине, получили также гораздо расширенный доступ к зарубежным источникам финансирования. Такое развитие событий привело к взрывным глубоким кризисам в Малайзии, Таиланде и Индонезии, которые начались в 1997 г. и от которых эти страны так до конца и не оправились.

Филиппины – государство, стоящее особняком в Юго-Восточной Азии, уже продемонстрировало путь к финансовой катастрофе в 1980-х гг., когда потерпела крах и Латинская Америка. В обоих регионах кризис спровоцировало рекордное после Второй мировой войны увеличение в 1980 г.

процентных ставок в США – ход, предпринятый американским правительством, чтобы справиться с инфляцией у себя дома, но имевший негативные последствия для всего мира{434}.

Как и другие страны, Филиппины не смогли больше позволить себе обслуживание огромных внешних долгов, номинированных в долларах. Поскольку процентные ставки в долларах росли, а филиппинский песо по отношению к доллару опускался, расходы страны стали по спирали опережать займы, так и не приведшие к значительному увеличению экспортного потенциала Филиппин, особенно в обрабатывающей промышленности. В период правления Фердинанда Маркоса с 1965 по 1986 гг. доля экспорта в ВВП государства увеличилась с 20 до 26 %, в то время как стоимость обслуживания долгов по иностранным займам выросла более чем в 10 раз{435}. Более того, страна еще в 1950-х гг. приватизировала банковскую систему в пользу олигархии, и ее банки, так же как и правительство, оказались банкротами. Филиппины первыми в Юго-Восточной Азии проложили тропу во внутренние круги финансового ада.

Как в Южной Корее, но с иным исходом

Не масштаб зарубежных заимствований сделал катастрофу на Филиппинах неизбежной. Еще буквально накануне кризиса 1980-х гг. внешние долги страны составляли меньшую, чем в Южной Корее, долю от стоимости производимой продукции{436}. Если бы Маркос поступил так же, как Пак Чон Хи, и мобилизовал банковскую систему на поддержку промышленной политики, контролируемой экспортной дисциплиной, то Филиппины вполне могли бы последовать путем Южной Кореи. Но вместо этого Филиппины проделали менее чем за полвека стремительный путь вниз от государства вдвое богаче Южной Кореи до государства в 11 раз беднее{437}. Отсутствие экспортных приоритетов в производстве вкупе с готовностью пускаться в рискованные игры с финансовыми инструментами привели к худшей из возможных политических комбинаций. Не имея целью добиться более высоких промышленных стандартов в виде продукции, пригодной для экспорта, предпринимательская элита Филиппин манипулировала банками с такой неограниченной свободой, что эта страна в нашем исследовании более всего подходит под определение клептократии.

Традиция расхищать финансы у национальной элиты появилась задолго до обретения страной независимости в 1946 г. Еще в 1916 г. Вашингтон передал всю финансовую власть и большую часть законодательной власти своей колонии, а кроме того, спонсировал создание достаточно большого государственного инвестиционного банка. Филиппинский национальный банк (Philippine National Bank, PNB) был основан с целью финансировать развитие колонии в лучших традициях воспитания «молодой промышленности» в самих Штатах. Американский генерал-губернатор Фрэнсис Бёртон Харрисон пообещал, что банк «будет способен поддержать любые усилия правительства, направленные на развитие страны»{438}. PNB сделался официальным местом

хранения всех правительственных средста и в течение пары лет накопил две трети всех активов национальной банковской системы.

Оставалась проблема: кого или что кредитовать PNB? Филиппинская экономика строилась вокруг так называемых «договоров о свободной торговле» с США, в реальности представлявшими собой протекционистские сделки, которые заставляли колонию сосредоточиваться на сельском хозяйстве{439}. Сельскохозяйственный экспорт с Филиппин в США не облагался ввозными пошлинами, в то время как экспортеры, не связанные с колонией, наталкивались на практически непреодолимые тарифные барьеры.

Хотя в 1930-х гг. сахар, кокосовые орехи и другие сельскохозяйственные культуры составляли 80 % всего объема внешней торговли государства, экспортная дисциплина в нем не работала, поскольку без различия в ставках таможенных пошлин продукция была неконкурентоспособна. (Вот почему, после того как в 1970-х гг. Америка урезала Филиппинам не облагающиеся пошлиной экспортные квоты, сельскохозяйственный сектор страны остался совершенно беспомощным в силу своей неэффективности.) Но предпринимателям на это было наплевать. Филиппинская элита строила поместья и разбивала плантации, яростно сопротивляясь любым политическим попыткам заставить ее производить товары на экспорт. В таких условиях просто не существовало предпринимателей, которые соблюдали экспортную дисциплину и которых мог бы поддержать своими займами PNB, отсутствовала полезная информационная обратная связь со стороны внешних рынков, и поэтому государственный инвестиционный банк представлял собой бомбу замедленного действия. Спустя каких-нибудь пять лет после того, как в 1916 г. власть была передана Маниле, PNB обанкротился в первый раз, ссудив огромные суммы местным олигархам, не сумевшим расплатиться по своим займам.

Так возникла модель воровства и растрат, которые на Филиппинах никогда и не переводились. Уже через три года после получения независимости в 1946-м государство снова оказалось на грани банкротства, растранжирив $ 620 млн из средств на восстановление страны, оставленных уходящими колониальными властями{440}. Начиная с 1950-х гг. Филиппины стали в Восточной Азии своего рода наркоманом у МВФ и Всемирного банка, хотя им предлагалось больше различных программ и планов «повышения эффективности», чем любой другой стране в этом регионе, в попытках остановить «кровоизлияние» их финансовой системы. В конце 1950-х Филиппинам была предписана приватизация банковской системы (то же самое советники правительства США в 1957 г. предложили сделать и Ли Сын Ману в Южной Корее). Но в отсутствие экспортной дисциплины банки просто превратились в личные копилки для предпринимательских семейных кланов, в то время как издержки по любым неудачным проектам продолжали брать на себя Центральный банк и государство. К тому времени, как в 1965 г. президентом Филиппин был избран Фердинанд Маркос, в стране насчитывалось 33 частных банка, и почти каждое крупное бизнес-семейство контролировало как минимум один из них. В 1964 г. случилось первое в бесконечной серии банкротств частных банков, когда Republic Bank, принадлежавший предпринимателю, занимавшемуся как виноделием, так и древесиной, рухнул, и его пришлось передать PNB{441}.

Фердинанд Маркос пришел к власти с обещанием радикальных перемен. В качестве и избранного президента, и военного диктатора с 1972 г. он делал те же самые политические заявления перед своим народом, что и Пак Чон Хи,

избранный президентом в 1963 г. и ставший диктатором через несколько дней после Маркоса в 1972 г.{442} Филиппинский лидер поклялся, что будет осуществлять земельную реформу, бороться за промышленное развитие и приструнит, как он выразился, «старых олигархов», тех же, кого Пак называл «раскрепощенными аристократами». Оба государственных мужа определили симптом проблемы – предпринимателей, мало способствовавших национальному развитию. Но, в отличие от Пака, Маркос не навязывал экспортные требования и не взял на себя снова контроль над приватизированной банковской системой. За время пребывания его у власти провалы в финансовом секторе усугубились до предела, из-за того что предприниматели использовали свои частные банки для собственного обогащения самым бесстыдным образом.

Больше всего они злоупотребляли льготными кредитами. Как и в Южной Корее, филиппинский Центральный банк переучитывал займы коммерческих банков, но без всякого акцента на соблюдение экспортных требований и без промышленной стратегии, способной привести к экспорту{443}. Двое ученых, которые наблюдали за деятельностью Центрального банка Филиппин в начале 1980-х гг., пришли к одному и тому же выводу: «…основанием для переучета векселей могла служить буквально любая экономическая деятельность. ‹…› Центральный банк – это „кредитор первой инстанции“»{444}. Они отметили, что под переучет векселей попадали все займы, в том числе на торговлю табаком, переработку кокосовых орехов и даже торговлю акциями (последняя была введена вслед за докладом Всемирного банка и МВФ, призывавшим к расширению филиппинских рынков ссудного капитала){445}.

В последние годы правления Маркоса банки его главных «кумов» финансировали от четверти до половины своих активов деньгами из Центрального банка. Например, один из банков, принадлежавших Роберто Бенедикто, владельцу асьенды «Эсперанса», чью сахарную империю на острове Негрос мы посетили, половину своих активов финансировал с помощью переучета векселей из Центрального банка, и так продолжалось начиная с 1979 г. до самого наступления кризиса в 1984 г. Бенедикто почти ничего не производил, а экспортировал только сырье; его главный бизнес вне сахарных плантаций был связан с медиа и телекоммуникациями. Так называемый Объединенный банк кокосовых плантаторов (United Coconut Planters Bank), контролировавшийся Дандингом Конхуангко, любителем петушиных боев и ближайшим другом Маркоса (ему и сейчас славно живется на Негросе), преуспевал за счет переучета векселей и беспроцентных депозитов от назначенного государством налога на производство кокосов. Последний представлял собой гаргантюанскую по объему субсидию, и с ее помощью Дандинг поднял свой банк с 19-го в стране места по объему активов в 1976 г. на четвертое к 1983 г. Но для индустриализации он не сделал ничего, если только не считать производство пива и рома. Да и сам Маркос лично использовал иностранные займы, гарантированные Центральным банком, для покупки недвижимости на Манхэттене{446}.

Вину за развал своей экономики в середине 1980-х гг. сами филиппинцы часто возлагают на DOSRI[6] – займы для «директоров, чиновников, акционеров и им подобных». Финансовая система коллапсировала в оргии кредитования аффилированных лиц. Однако оно стало только непосредственной, но не решающей причиной кризиса. В Южной Корее банки также отдавали основную массу займов своему владельцу – государству и его любимым союзникам, таким как Чон Чжу Ён, но это не привело к коллапсу.

Вместо кредитования аффилированных лиц решающей причиной финансовых кризисов на Филиппинах и в других странах Юго-Восточной Азии стало отсутствие экспортной дисциплины для местных фирм и, как следствие, отсутствие обратной связи между экспортными рынками и финансовой системой. Эти недостающие звенья, которые автоматически оказываются на своем месте, когда проводится политика поддержки местных производителей, работающих на экспорт, и приводят к хищениям. Как пишет автор авторитетного исследования филиппинского финансового сектора: «В отличие от своих коллег в Южной Корее и на Тайване, филиппинские предприниматели могли совершенно спокойно взять деньги и сбежать с ними»{447}.

Когда в начале 1980-х гг. убийственный финансовый кризис уже закипал на Филиппинах, Центральный банк еще больше расширил переучет векселей, перекачивая деньги в экономику, потому что это был единственный способ поддержать финансовую систему на плаву. Когда же процентные ставки в США подскочили до 19 %, а объем производства сократился, Филиппины уже не могли выплачивать проценты по внешнему долгу. В октябре 1983 г. Маркос ввел мораторий на выплату долгов. Однако это лишь ускорило отток капитала, усиливавшийся также тем, что в своем большинстве контроль над движением капитала был снят еще в начале 1970-х по предложению МВФ и Всемирного банка. Все, что оставалось делать для решения финансовых проблем, это печатать деньги. Подобно Южной Корее, Филиппины привыкли к высокому уровню инфляции, вызванной переучетом векселей. Однако в середине 1980-х гг. цены выросли слишком сильно. Темпы инфляции в 1984 г. составили 50 %, а курс валюты просел с 7,5 песо за доллар в 1980 г. до 20 – в 1986 г. Вслед за массовым снятием вкладов населением, национализацией банков и закрытием крупных инвестиционных компаний в 1981 г. пришлось закрыть еще четыре банка{448}. В феврале 1986 г. на фоне масштабных протестов Маркос сбежал на самолете, предоставленном правительством США. К тому времени кризис достиг зенита, поглотив четверть национальной экономики{449}.

Катастрофа положила конец связи Филиппин с особо извращенной формой финансирования экономического развития. В 1985 г. Центральный банк избавился от крайне заниженных ставок по переучетам векселей, которые вдохновляли оргии «приоритетного» кредитования, где главный приоритет отдавался хищениям. Два крупных государственных банка – PNB и Банк развития Филиппин (Development Bank of the Philippines) списали свои активы, состоявшие в основном из займов, на 67 и 86 % соответственно, после того как долгие годы предоставляли кредиты «по просьбам» дружков Маркоса. В 1993 г. правительство переписало долги в размере $ 12 млрд из балансовой ведомости Центрального банка на счет казначейства. Все это было оплачено по большей части за счет троекратного увеличения правительственного долга в конце 1980-х гг.

Долговые обязательства умышленно выпускались в виде облигаций крупного достоинства, которые были недоступны обычным гражданам, продолжавшим хранить сбережения в банковской системе, обычно с отрицательными процентными ставками. Банки реабилитировались путем бесплатных займов у общества и вложением этих денег в высокодоходный национальный долг{450}. Это было весьма похоже на то, как Пак Чон Хи во время кризиса 1972 г. наложил мораторий на выплаты процентов, с той разницей, что на Филиппинах банковская система не оказала ни малейшего положительного влияния на развитие экономики. Сегодня здесь в банковском деле преобладают частные и

иностранные кредиторы (по большей части недавно лицензированные), которых держат на более коротком поводке регулирования, чем раньше, не предлагая им переучет векселей, но которые между тем очень хорошо зарабатывают. Разумеется, они по-прежнему не в состоянии финансировать модернизацию промышленности.

Что ж, если филиппинское правительство не способно проводить политику поддержки «молодой промышленности» и внедрить экспортную дисциплину, есть определенный смысл в том, что оно не занимается раздуванием финансов. Филиппины претерпели всё, о чем неоклассические экономисты в 1950-х и 1960-х гг. предостерегали Южную Корею из-за агрессивного подхода Пак Чон Хи к финансовым вопросам. Тем не менее никакой катастрофы там не случилось, потому что Пак тратил деньги на обеспечение технологического прогресса. На Филиппинах же просто творилось финансовое безумие без системы и метода.

Есть пророческая фотография, которая появилась в филиппинских газетах в конце 1978 г., на ней Фердинанд Маркос запечатлен уже под самый занавес своего режима. Ферди, его супруга Имельда, министр финансов Вирата и управляющий Центробанком Ликарос стоят со свечами в помещении государственного монетного двора в Кесон-Сити, глядя на то, как здание освящается служителем церкви. На переднем плане прекрасно видимая на страницах газет, но, очевидно, совсем не замечаемая присутствующими, красуется табличка с надписью: «Просьба руками не трогать!»

Провал вопреки благоразумию

Если урок, полученный Филиппинами, учит тому, что успех в развитии обеспечивает не только мобилизация денег, то Малайзии и Таиланду пришлось усвоить более жесткую версию урока, преподанного Тайваню. Оказывается, финансовое благоразумие менее важно, чем целенаправленное совершенствование технологий.

Малайзия была самым осмотрительным государством в Юго-Восточной Азии. Отчасти это результат ее тесных исторических взаимоотношений с Сингапуром (включая неудавшийся союз с 1963 по 1965 гг.), офшорным финансовым центром. Офшорные центры по самой их природе проводят консервативную денежную и банковскую политику, поскольку именно своей надежностью (и секретностью) они и привлекают к себе финансы. Малайзия росла в этой консервативной традиции и даже не переходила на собственную валюту до 1967 г., а потом, вплоть до 1973 г., установила привязку своей денежной единицы к сингапурскому доллару. Центральный банк Малайзии (Bank Negara Malaysia) не был подлинно независимым от правительства, но взращивался в традиции ортодоксальной денежно-кредитной политики и тщательного надзора за другими банками. С 1962 по 1980 гг., как до, так и после валютного размежевания с Сингапуром, это учреждение бессменно возглавлял один и тот же управляющий по имени Тун Исмаил Мохамед Али.

Как и на Тайване, правительство располагало всеми возможными инструментами контроля над финансовой системой, которых при правильном применении было бы совершенно достаточно, чтобы проводить политику эффективного развития. Помимо двух больших контролируемых государством банков, правительство управляло центральным пенсионным фондом, действовавшим по принудительной схеме, и другими добровольными сберегательными схемами – их можно было использовать в качестве прямых сбережений на цели развития. Согласно исследованию, контролируемая правительством доля среди всех финансовых активов достигала 64 % в 1980-м, за год до прихода к власти Махатхира Мохамада{451}. Но ни один из малайзийских лидеров, включая и самого Махатхира, не использовал эти деньги для поддержки индустриализации на основе экспорта.

Центральный банк Малайзии обладал более чем достаточным бюрократическим потенциалом, чтобы укрепить экспортную дисциплину через политику льготного кредитования. Но в отсутствие политических установок он только символически производил переучет векселей по экспортным займам коммерческих банков. Главная деятельность, которая отводилась Центральному банку и которая была востребована сменявшими друг друга правительствами, заключалась в проведении политики равных возможностей, когда он требовал от подчиненных банков соблюдать минимальные квоты по займам для заемщиков из бумипутра{452}. Когда дело дошло до спонсирования крупных индустриальных проектов, Махатхир отказался от услуг Центрального банка. Вместо этого он использовал иностранные займы, гарантированные государственным казначейством, два национальных государственных банка, управляемые правительством накопительные пенсионные фонды и национальную нефтяную компанию Petronas. Ни один из этих институтов не усилил экспортных требований по займам, и каждое по прошествии нескольких лет вынуждено было списать безнадежные долги на миллиарды долларов. A Bank Bumiputera, государственный инвестиционный банк, созданный в 1960-х гг., постоянно требовал финансовой помощи.

Типичная для Махатхира невнятная смесь экономического планирования в духе Северо-Восточной Азии с дерегулированием и приватизацией определяла его промышленную и финансовую политику. Точно так же как он сочетал новые государственные проекты «молодой промышленности» с приватизацией старых государственных предприятий, так он сочетал и государственную мобилизацию финансов для своих промышленных проектов с либерализацией других частей финансового сектора таким образом, что подрывал долговременные возможности государства по формированию развития. Особенно негативную роль сыграли финансовое дерегулирование и реформы, направленные на расширение местного фондового рынка.

Уже в самом начале своего президентства, когда он поддерживал такие проекты, как Perwaja и Proton, Махатхира убедили либерализировать процентные ставки. Государства Северо-Восточной Азии использовали потолки процентных ставок в ключевые периоды своего развития, поскольку, если банкам дать полную свободу начислять любые проценты, они перестанут кредитовать индустрию и вместо этого обратятся к потребительскому кредитованию. Именно это и случилось при Махатхире в Малайзии. После дерегулирования самым легким и привлекательным способом для банка выдавать займы под высокие проценты оказались ссуды для строительства объектов недвижимости и закладные. Как следствие, в секторе недвижимости доля банковского кредитования выросла примерно от одной пятой в конце

1970-х гг. до более одной трети в 1980-х гг.{453} Хотя предполагалось, что Малайзия находится на пути индустриализации, в ней на самом деле разразился бум строительства недвижимости. Куала-Лумпур с его не ко времени построенными роскошными высотками, резко контрастирует со столицей Тайваня Тайбэем, который в конце 1980-х все еще выглядел, согласно наблюдению Роберта Уэйда, как «помесь трущобного поселка с пересыльным лагерем»{454}. На Тайване финансовые ресурсы в подавляющей своей массе шли на нужды промышленности.

В 1989 г. правительство Махатхира провело закон о финансовых услугах, дерегулировавший фондовые биржи. Новый закон создал все условия для того, чтобы столичная фондовая биржа Kuala Lumpur Stock Exchange (KLSE) стала расти как на дрожжах. К сожалению, это оказалось самым впечатляющим проявлением экономического развития Малайзии в 1990-х гг. Во время игры на повышение в 1993 г. капитализация рынка ценных бумаг вчетверо превысила ВВП страны, чего больше нигде в мире не наблюдалось. Объем торгов в тот год превысил объем за все предыдущее десятилетие и в некоторые дни превышал продажи даже на Нью-Йоркской фондовой бирже. Даже ближайший политический соратник Махатхира Даим Зайнуддин, его доверенное лицо и министр финансов, вынужден был заметить в эти сумасшедшие дни: «Похоже, в стране теперь вообще никто не работает. Только и слышно разговоров, что про акции»{455}.

Однако уже в 1994 г. рынок ценных бумаг выдохся, а в 1997-м рухнул. Постепенно малайзийцы вместе с их правительством осознали, что рынок ценных бумаг сам по себе еще не является провозвестником современности. Совершенно не заметно, чтобы KLSE да и любой другой из фондовых рынков Восточной Азии, взращенных и вдохновленных Всемирным банком и МВФ в 1990-х гг., внесли значительный вклад в развитие своих стран. Рынок, например, никак не применил жесткую акционерную дисциплину в отношении корпораций, попросту не желавших замечать существования миноритарных инвесторов. Понятно также, что еще одна причина, по которой фирмы столь охотно забирали наличность с рынков, заключалась в том, что ее поставщики были менее скрупулезны, чем банкиры. Предприниматели частенько применяли метод «строительства пирамиды», размещая пакеты акций, котируемые один над другим, что позволяло им контролировать фирмы, находящиеся в основании пирамиды, обладая минимальным количеством акций. Затем они выводили наличность и другие активы из этих фирм, грабя таким образом миноритарных инвесторов.

Огромные прибыли путем инсайдерских сделок делались также на поприще приватизации, проводимой Махатхиром. Прибыли закреплялись без тендеров за частными фирмами и, как правило, затем использовались для вливаний в котируемый бизнес, предоставляя каждому, кто обладал инсайдерской информацией, получать шанс подзаработать, покупая акции котируемых фирм, которые вот-вот должны были получить новые активы, или же продавая акции котируемых фирм, чья стоимость сначала поднималась в цене ложными слухами о вливаниях активов{456}.

Все это стало отличным развлечением для инсайдеров, и, повторяя опыт таких стран, как Россия, Малайзия породила уйму миллионеров и миллиардеров, нажившихся на финансовых спекуляциях. Однако с точки зрения экономического развития приключения на фондовом рынке были в лучшем случае бесцельным развлечением. А может, и того хуже, поскольку

кредитование с целью продажи акций вытесняло собой финансирование индустрии подобно займам на строительство недвижимости. В 1990-х гг. только четверть займов малайзийских коммерческих банков направлялась в обрабатывающую промышленность, сельское хозяйство, добычу полезных ископаемых и другую производственную деятельность. Исследование деятельности частных производителей на уровне отдельных фирм, предпринятое Центральным банком, выявило, что малайзийские компании получали из банков только 10–14 % совокупного финансирования, в то время как в Японии на пике индустриализации в 1960 – 70-х гг. эта доля составляла 40–50 %, а на Тайване – более 30 %. Малайзийские фирмы были поставлены в очень тяжелую зависимость от своей нераспределенной прибыли – в такой ситуации невозможно было возмещать затраты на устойчивые технологические улучшения или создавать масштабные компании{457}.

Малайзия никогда не нуждалась в финансах для инвестиций. Валовой уровень сбережений в этой стране в преддверии азиатского финансового кризиса был на несколько процентных пунктов выше, чем в Южной Корее{458}. Но финансы направлялись на ложные цели, и со временем эта проблема обострялась, потому что правительство постепенно теряло контроль над финансовой системой. Одержимость Махатхира фондовым рынком в значительной мере постоянно подстегивалась стремлением малайзийских националистов превзойти финансовые рынки Сингапура. KLSE и Сингапурская фондовая биржа до самого 1990 г. оставались тесно связанными друг с другом: в сущности это был один и тот же рынок, но с двумя географически разобщенными торговыми площадками. Подобно тому как Южная Корея была мотивирована исторической враждебностью к Японии, так и Малайзия испытывает враждебные чувства по отношению к своему бывшему партнеру 1960-х гг. К сожалению, подражание финансовой политике зарубежного финансового центра, а не промышленно развитого государства было последним, что требовалось Малайзии.

Малайзия пережила свои плохо задуманные проекты индустриализации и отвлечение ресурсов, вызванное дерегулированием фондового рынка и банковского дела, поскольку ее валютная политика и надзор за банками оставались консервативными. Центральный банк смягчил напор правительственного дерегулирования, усилив надзор за коммерческими банками в конце 1980-х гг. и еще раз в 1994 г., продолжая одновременно настаивать на объединении мелких финансовых учреждений. Он пытался наложить долговременное ограничение в 20 % на размер индивидуальных долей у владельцев банков, хотя в 1990-х гг. политики неоднократно преодолевали этот запрет{459}. Небанковские финансовые учреждения оставались под строгим контролем. Наконец Центральному банку удалось добиться и того, чтобы в потоке внешнего долга, захлестнувшего страну перед финансовым кризисом, продлить срок погашения кредитов в среднем дольше, чем в Таиланде и Индонезии, и лучше застраховаться от девальвации валюты.

Во время кризиса государству не пришлось закрыть ни одно финансовое учреждение, хотя многим банкам и связанным с властями компаниям потребовалась помощь, включая даже такие денежные резервуары, как Petronas и Employees Provident Fund{460}. В сентябре 1997 г. Махатхир вызвал настоящий глобальный фурор, когда он потребовал на ежегодном совместном совещании МВФ и Всемирного банка в Гонконге, чтобы торговля валютой была «объявлена незаконной». Надо признать, что его позиция была ничуть не более нелепой, чем у МВФ, который пытался использовать совещание, чтобы изменить свой устав и тем самым еще сильнее подтолкнуть

страны к большему дерегулированию торговли валютой в то время, когда такое дерегулирование вызвало региональную катастрофу. Но куда хуже было то, что Махатхир потратил впустую большую часть своего премьерского срока, занимаясь у себя в стране несвоевременным дерегулированием торговли валютой, банковского дела и финансовых рынков. Он предстал в Гонконге изготовителем оружия, требующим прекращения войны.

Награда за послушание

Нападки Махатхира на международные организации, равно как и запоздалое и временное возвращение в Малайзии контроля над движением капитала в 1998 г., превратили его в мальчика для битья азиатского финансового кризиса{461}. Правительство Таиланда, напротив, считалось лучшим учеником МВФ и Всемирного банка. Однако именно Таиланд в результате кризиса пострадал сильнее, чем любая другая страна в регионе, что служит печальным комментарием к его статусу. Таиланд к тому же стал страной, в которой азиатский финансовый кризис и начался.

В отличие от всех остальных государств Юго-Восточной Азии, Таиланд никогда не был чьей-либо колонией. Тем не менее история страны полна примеров того, как ее правительство прислушивалось к самым неподходящим советам. Начиная с подписания «договора Бауринга» о дружбе и торговле Королевства Сиам с Великобританией в 1855 г. и до 1926 г. британские посредники могли убеждать Таиланд применять самую низкую во всей Азии ввозную пошлину в размере всего 3 %. Это обусловливало невозможность проведения в стране протекционистской политики по отношению к «молодой промышленности», в результате чего в Таиланде так и не появилось фирм, конкурентоспособных на внешнем рынке. Местные финансовые учреждения также оставались слабыми, а значит, иностранные компании доминировали в любой сфере экономики, где требовалась концентрация капитала, включая добычу олова, лесопильные предприятия, морские перевозки, не говоря уже собственно о банковском деле. Самой капиталоемкой деятельностью, которой тайские предприниматели успешно занимались перед концом абсолютной монархии в 1932 г., являлась очистка риса, где необходимое оборудование было относительно дешевым.

Во время Второй мировой войны и сразу после нее отсутствие в стране европейцев и американцев, а также наличие более развитой государственной бюрократии позволили местным предпринимателям впервые заняться банковским бизнесом и страхованием. Как раз тогда возникли четыре самые крупные тайские финансовые группы{462}. Крупнейшая из них, Банк Бангкока (Bangkok Bank), стала и крупнейшим банком Юго-Восточной Азии. Как мы уже отметили выше, в этот же период тайские правительства начали реализовывать стратегию импортозамещающей индустриализации, самую продолжительную в Юго-Восточной Азии, с массовыми кампаниями по развитию различных отраслей экономики, продолжавшимися до 1980-х гг. Все это финансировалось частными банками, которые стали обладателями небольших пакетов акций во многих

фирмах. Однако в отсутствие экспортной дисциплины промышленники не производили продукцию, конкурентоспособную в мировом масштабе{463}.

Могущественные банковские группы (они находились в частном владении, но подкреплялись также акциями, принадлежавшими правительству, военным и королевской семье) контролировались самым независимым, консервативным и профессионально управляемым центральным банком во всей Юго-Восточной Азии. Банк Таиланда (Bank of Thailand, BOT), основанный в 1942 г., с конца 1940-х тесно сотрудничал с Всемирным банком и МВФ, которые регулярно занимались обучением его персонала{464}.

Чиновники BOT воспринимали себя не столько как управляющих развитием, сколько неподкупными полицейскими в стране, подверженной кумовскому поведению в бизнесе. Как и в случае с Bank Negara Malaysia, центральный банк в Таиланде осуществлял переучет векселей по банковским займам лишь в очень небольшом объеме, не допуская инфляции. Большинство кредитов в стране шло не в обрабатывающую промышленность, а на выращивание главных экспортных культур, важнейшей из которых был рис. Доля займов, направлявшихся из коммерческих банков в обрабатывающую промышленность, росла очень медленно: с 10 % в 1958 г. до примерно 25 % в конце 1980-х, почти так же, как и в Малайзии. Отличие в структуре займов между этими странами до конца 1980-х гг. заключалось в том, что доля кредитования недвижимости была в Таиланде гораздо меньше по объему{465}.

Слабость финансовой политики правительства Таиланда обусловливалась тем, что начиная с 1970-х гг. правительство выдало лицензии значительному числу небанковских финансовых учреждений и фирм, оперирующих ценными бумагами. Делалось это для привлечения дополнительных вкладов на высокодоходные счета за пределами официального банковского сектора, создавая новые источники финансирования в напряженное десятилетие нефтяных кризисов и поддерживая усиленную конкуренцию между обычными банками. Логика этого процесса почти не отличалась от той, что двигала в 1970-х гг. лицензированием небанковских финансовых учреждений в Южной Корее, чтобы создать альтернативу черному рынку. Только в Южной Корее этот процесс происходил в условиях экономики, подчинявшейся экспортной дисциплине. В обеих странах на неформальный банкинг активно покушался частный бизнес, однако неудивительно, что результаты этого воздействия оказались в Таиланде более губительными. Серия операций по спасению и закрытий финансовых компаний в середине 1980-х гг. отразилась и на небанковском секторе, где к тому времени накопилась уже четверть всех активов финансовой системы, и высветила риски его захвата{466}.

Несмотря на угрожающие симптомы, МВФ и Всемирный банк развязали кампанию по ускорению дерегулирования в финансовом секторе, а кризис небанковских учреждений не оказал заметного эффекта на готовность тайского правительства воспринять советы международных организаций. Тенденция эта усугублялась тем, что к началу 1980-х гг. почти все экономисты, работавшие в Bank of Thailand и в правительстве страны, обучались в США и с энтузиазмом верили в универсально применимую, направленную на дерегулирование финансовую политику.

В период с 1989 по 1991 гг. процентные ставки в Таиланде были почти целиком либерализированы, а потолки ограничений по процентам на займы или депозиты отменены. Это наряду с лицензированием еще большего числа

небанковских финансовых учреждений, дальнейшим ослаблением ограничений фондового рынка и отменой большинства оставшихся контрольных функций касательно движения капитала привело к буму потребительского кредитования, похожего на тот, что случился в Малайзии{467}. Хотя, пожалуй, финансовая система в Таиланде была захвачена бизнесом еще сильнее, поскольку контролирующие функции Центробанка были здесь подорваны экспансией небанковских финансовых учреждений, которые предпринимателям было проще прибрать к рукам.

Как и повсюду в Юго-Восточной Азии, стремительный рост в конце 1980-х гг. низкодоходной переработки для реэкспорта товаров транснациональных корпораций помог убедить тайское правительство, что оно управляет экономическим развитием страны вполне компетентно. И к тому же, как это было везде в Юго-Восточной Азии, Таиланд никогда не страдал от нехватки инвестиционно привлекательных финансов. Начиная с 1950-х прирост банковских сбережений намного опережал экономический рост. Доля совокупных валовых сбережений в период, непосредственно предшествовавший кризису 1997 г., составляла 35 %, т. е. была на равных с Южной Кореей и только слегка уступала этому показателю в Малайзии{468}. Проблема опять-таки заключалась в отсутствии эффективной политики поддержки «молодой промышленности» на фоне преждевременного финансового дерегулирования. Эти два обстоятельства означали, что обильные тайские сбережения, раздутые ненужным и спекулятивным иностранным капиталом, оседали совсем не в тех местах, где требовалось, чаще всего в спекулятивных инвестициях в недвижимость. На целое десятилетие (1987–1996 гг.) Таиланд сделался самой быстрорастущей экономикой в мире, но это еще не означало перехода к долговременному экономическому развитию{469}.

Бум недвижимости, начавшийся в стране в конце 1980-х, заметно ускорился в начале 1990-х. С 1988 по 1996 гг., согласно официальным показателям (скорее всего, меньше реальных), доля займов для вложений в недвижимость выросла в банковских активах с 6 до 15 %, а в активах финансовых компаний – с 9 до 24 %{470}. Расцветший пышным цветом фондовый рынок Бангкока, чей индекс вырос с 600 в 1990 г. до более чем 1400 в 1996 г., предоставлял еще больше финансов для инвестиций, которые так же обычно шли в сектор недвижимости. Туда же направлялись и краткосрочные иностранные займы, доля которых за несколько лет до начала кризиса достигла почти четверти всех инвестиций{471}.

Отсутствие экспортной дисциплины и какого-либо защитного механизма, основанного на контроле над движением капитала, означало, что грядущая катастрофа маячила на горизонте, словно нефтяной танкер. По мере того как разрастался пузырь активов, в Таиланде ежегодно рос дефицит по текущим операциям: в 1990-х он достигал от –5 до –8 % ВВП. Один этот сигнал был достаточной причиной для торговцев валютой занимать короткую позицию по отношению к тайскому бату, который был теперь свободно конвертируемым и удерживался правительством в стабильном положении относительно доллара. Национальные резервы иностранной валюты были израсходованы в попытке предотвратить неминуемое, однако 2 июля 1997 г. правительству пришлось пустить национальную валюту в свободное плавание. Этот день и считается официальной датой начала азиатского кризиса.

Таиланд поначалу испытал худший экономический спад, чем любая другая страна в Восточной Азии. Когда же правительство призвало на помощь МВФ,

тот начал настаивать, чтобы государство испило чашу жесткой экономии, – то же лекарство, что прописали в 1980-х гг. Латинской Америке. Поскольку Таиланд не испытывал проблем с чрезмерно раздутым правительственным бюджетом, то сокращение расходов примерно на одну пятую его часть плюс повышение налогов отправили экономику страны в нокдаун, сократив ее в национальной валюте на 14 % между 1996 и 1998 гг.{472} А закрытие 56 из прежде существовавшего 91 небанковского финансового учреждения в 1997 г. оставило как хороших, так и плохих заемщиков без доступа к оборотному капиталу. МВФ не понимал, что происходит. Частично проблема для него состояла в необходимости смириться с тем фактом, что «любимый ученик» угодил в передрягу. В августе 1997 г. МВФ предсказывал для Таиланда прирост экономики в 1998 г. на 3,5 %, а через год после начала кризиса уже –7 %, что свидетельствовало о том, как плохо он знал страну{473}.

Летом 1998 г. начались народные протесты против режима строгой экономии (особенно в сельской местности) и шумная кампания против принудительных продаж национальных фирм иностранным предпринимателям. Тем временем действующие и бывшие государственные министры стали открыто критиковать МВФ в прессе. В августе фонд признал, что «имела место некоторая недооценка» проблем, существовавших в Таиланде, и согласился с тем, что правительству следует продолжать работу при бюджетном дефиците, а Bank of Thailand начал срезать процентные ставки. В 1999 г. национальная экономика несколько оправилась от потрясения, но лишь к 2003 г. Таиланд смог вернуться к уровню ВВП 1996 г. Что касается приватизации и продажи местных фирм иностранным компаниям, то правительство заметно отклонилось от выполнения первоначальных требований МВФ. Два банка все-таки были проданы зарубежным партнерам, другие рекапитализированы с помощью миноритарных иностранных инвестиций, а остальные так и сохранились в государственной собственности{474}.

Если и до кризиса финансовая система страны не занималась поддержкой обрабатывающей промышленности, ориентированной на экспорт, то после кризиса тем более. За последние 15 лет Таиланд продолжал нырять из одного политического кризиса в другой, одновременно пытаясь выйти на путь экономического развития. Поскольку с 1997 г. вся страна двигалась в абсолютно неверном направлении, это оказалось нелегкой задачей. Вместо конкурентоспособной в мировом масштабе индустрии самым впечатляющим наследием финансового сектора за последние полвека остались нескончаемые квадратные километры построек из грязноватого низкокачественного бетона, которыми встречает приезжих мегаполис Бангкока, – вот что в течение многих десятилетий финансировала в этой стране самая профессионально управляемая банковская система. Когда наступает сезон тропических дождей, эти сооружения выглядят невероятно уродливыми, и кажется, что все боги разом оплакивают провалы человека в сфере развития.

Путешествие пятое: Джакарта

Это будет наша завершающая поездка. Она переносит нас в столицу Индонезии, страны, чья постколониальная история прошла под знаком даже не одного, а двух чудовищных по масштабу финансовых кризисов. В сравнительно недавнем кризисе 1997 г. обвиняли Сухарто, проводившего финансовые

реформы в духе свободного рынка и в полном согласии с рекомендациями МВФ и Всемирного банка. Предыдущий кризис произошел в 1965 г. во время правления первого президента страны Сукарно и подытожил социалистическую модернизацию. Хаос, в который страна погрузилась в середине 1960-х, показан в фильме «Год опасной жизни» (The Year of Living Dangerously), получившем широкую известность. В традиционном изложении эти две финансовые катастрофы, отделенные друг от друга 30 годами, вызваны противоборством двух подходов к экономическому развитию – капиталистического и социалистического. Однако если взглянуть на те же самые события сквозь призму финансовой политики или тезисов, изложенных в настоящей книге, становится ясно: оба кризиса были вызваны одной и той же причиной – неспособностью государства осуществлять необходимый контроль над финансовой системой и направлять свои усилия на развитие обрабатывающей промышленности и экспорта. «Социалистическая» и «капиталистическая» катастрофы Индонезии были на самом деле вариациями на одну и ту же тему дефицита.

Многочисленные иллюстрации на тему наших рассуждений можно увидеть, пересекая Джакарту по прямой с севера на юг. Наш маршрут начинается недалеко от прежнего порта, который расположен в гавани Джакарты, на юге Яванского моря. Это Чайнатаун, захламленная коммерческая сердцевина старой Джакарты до 1980-х гг., когда деловой центр столицы переместился к югу. Свернув в один из жилых кварталов рядом с улицей Джалан Гунунг Сахари, водитель спрашивает старика, где находится дом Ом Лиема («дядюшки» Лиема, как его здесь называют), человека, ставшего богатейшим магнатом в постколониальной Индонезии. Собеседник не спеша показывает на дальний конец улицы, и мы едем дальше.

Лием Соей Лионг – мультимиллиардер, чьи компании в 1990-х гг. имели на своих счетах не менее 5 % ВВП Индонезии, бежал в Сингапур во время кризиса 1997 г., когда толпа разграбила дом олигарха и написала на его воротах «Кобель Сухарто». Лием никогда больше не возвращался в Джакарту, хотя его семья по-прежнему владеет этой собственностью и иногда пользуется ею. Дом отремонтировали и снабдили новыми металлическими воротами, заметно повыше прежних.

В остальном же само место никак не изменилось по сравнению с теми описаниями, которые мне встречались задолго до поездки. Это довольно скромное и безликое белое бунгало с оконными рамами, сделанными кое-как из дешевого алюминия, в воображении большинства людей не вяжется с богатством. Когда «дядюшка» Лием еще жил здесь, посетители бывали неизменно поражены скромностью его быта. Подобно Чон Чжу Ёну в Южной Корее, новый олигарх предпочитал не разбрасываться своим состоянием и не сменил прежний дом на более дорогой, даже когда пробился в богачи. Более того, продолжал жить в той части города, которая сейчас определенно считается непрестижной. Старый дом приносит ему удачу, считал Лием. Для нас это еще одно напоминание о том, что природа предпринимательства не меняется с годами, а меняется лишь политическая среда, которая его окружает{475}.

Лием был прав, считая себя счастливчиком. За полвека своей деятельности как при Сукарно, так и при Сухарто, его банкам, монополиям и олигополиям

предоставлялись всевозможные льготы без каких-либо призывов к его немалому предпринимательскому таланту заняться производством экспортных товаров или в широком смысле технологическим развитием своей страны.

Удача впервые улыбнулась Лиему в преддверии войны за национальное освобождение с голландцами. Националисты попросили его, мелкого китайского торговца-иммигранта из провинции Фуцзянь, найти в городе Кудусе на острове Ява убежище для Хассана Дина, диссидента и тестя будущего президента Сукарно. Во время войны с голландцами Лием обеспечивал поставки для республиканских сил{476}. В 1949 г., после обретения страной независимости, его торговля стала процветать благодаря хорошим связям, особенно с военными. Как и многие другие предприниматели, Лием получил лицензию от правительства Сукарно на открытие частных банков. К 1957 г. их насчитывалось в Индонезии 104, двумя из которых владел сам Лием.

Особенно большой прорыв удался «дядюшке» в связи с неспешным государственным переворотом 1965–1968 гг. Он установил контакт со вторым президентом Сухарто благодаря своей торговой деятельности в Центральной Яве, где будущий глава государства тоже занимался предпринимательством в должности высокопоставленного армейского командира{477}. После восхождения на пост президента Сухарто буквально завалил Лиема монопольными и олигопольными концессиями на импорт гвоздики (эта пряность используется в сигаретах кретек, очень популярных в Индонезии), производство муки, цемента, готовой стальной продукции и многого другого. Большинство из этих сделок были заключены в партнерстве с членами семьи Сухарто. Как и в случае со щедротами Сукарно, все эти концессии не требовали ответного развития промышленных мощностей и экспорта. Единственно значимыми экспортными статьями Лиема были древесина и плантационные культуры, а его партнеры, дети президента, даже и не думали о том, чтобы приобщиться к конкуренции на международных рынках.

Лием стал крупнейшим в стране бизнесменом, получавшим больше всего прибыли от продажи сигарет, макаронных изделий и строительных материалов. Его деятельность отнюдь не способствовала техническому прогрессу Индонезии, зато, как отмечали многие индонезийцы, в то время невозможно было прожить ни дня, не потратив денег в одном из принадлежащих ему магазинов.

В 1970-е гг. Лием стал расширять и свою банковскую деятельность. Он нанял Мохтара Риади, авторитетного банкира, для развития одного из банков, созданного им в 1950-х. Он также ввел в банк и семью Сухарто в качестве миноритарных партнеров. Риади, который имел и собственный капитал, быстро сделал Банк Центральной Азии (Bank Central Asia, BCA) крупнейшим в Индонезии частным финансовым учреждением, создав систему соединения самых больших в стране ресурсов частного кредитования с гигантскими, постоянно расширявшимися национальными монополиями, такими как производитель цемента Indocement, производитель муки Bogosari, компания по сборке автомобилей IndoMobil и платные дороги Сухарто. По оценкам бывших и теперешних директоров BCA, в преддверии кризиса 1997 г. банк вложил 60 % своих средств в кредиты для бизнеса самого Лиема и 30 % – для компаний Сухарто{478}.

Казалось бы, «дядюшка» отлично продумал все входы и выходы. Разумеется, кредитование BCA было насквозь коррупционным (по закону ни один банк не имел права отдавать аффилированным лицам в качестве кредитов более 20 % своего капитала, хотя все банки поступали наоборот) и в подавляющем большинстве предназначалось символически оплачивающим просроченные кредиты монополиям в мукомольной промышленности, производстве цемента и платных автодорогах. Более рискованные предприятия, подобные строительству недвижимости или инвестициям в немонополизированный бизнес (этим занимались дети Сухарто), услужливо предлагались государственным банкам Индонезии. Во время кризиса 1997 г. BCA имел гораздо меньше невозвратных кредитов, чем другие банки страны{479}.

Проблема, однако, была в том, что банк Лиема все равно оставался лишь частью более широкой финансовой системы, кредитовавшей непроизводственную и не ориентированную на экспорт деятельность, где конкурирующие банки не имели монополий на кредиты. В эпоху дерегулирования эта система финансировала все больше спекулятивных операций, особенно в сфере недвижимости, причем делала это часто за счет внешнего долга страны. «Дядюшка» Лием был очень умен и консервативен, поэтому и застраховался от системных ошибок.

Когда азиатский кризис из Таиланда распространился на Индонезию, здесь поднялась такая паника, что ко дну пошли и BCA, и Лием Соей Лионг, и семья Сухарто, и все их монополии. В конце 1997 г. курс рупии начал быстро снижаться, и стало очевидно, что банковская система уже не сможет выполнять свои обязательства перед иностранными кредиторами. Bank Central Asia «дядюшки» Лиема работал вне всякой связи с платежеспособностью всех остальных банков. В течение двух недель BCA потерял астрономическую сумму в 65 трлн рупий (примерно $ 8 млрд){480}, пока у его отделений змеились огромные очереди вкладчиков. От Лиема потребовали предоставить дополнительные активы для покрытия суммы, которую BCA одолжил у Центробанка для выплаты вкладчикам. Лием передал активы, сказав, что они стоят 53 трлн рупий, но когда предприятия и земли, составлявшие эти активы, были проданы, удалось выручить только 20 трлн. Справедливости ради отметим, что, по меркам Индонезии, Лием обеспечил чуть ли не самый высокий объем погашения долгов. Обычно здешние магнаты не могли, а чаще всего и не собирались возвращать долги, когда принадлежавшие им банки банкротились, а убытки компенсировались за счет индонезийских налогоплательщиков.

«Дядюшка» Лием потерял контроль над BCA и большей частью своей империи, но сохранил достаточно активов, чтобы безбедно доживать свои дни в Сингапуре{481}. Оказалось, что даже самый разумный финансовый магнат в коррумпированной системе развивающегося государства оказывается недостаточно разумным.

Назад, к Сукарно

Для того чтобы найти связь между кризисом 1997 г. и предыдущим, случившимся в 1965-м, первом из двух лет «опасной жизни» в Индонезии, мы покидаем переулок «дядюшки» Лиема и отправляемся дальше на юг. Дорога

идет восточнее двух параллельных каналов, построенных еще голландцами и тянущихся в том же направлении. Территория между каналами представляет собой старый городской центр колониальной эпохи и времен правления Сукарно. Повернув сюда вдоль улицы Джалан Ветеран, вы внезапно оказываетесь прямо в виду сияющей национальной мечети Истикляль, способной вместить 120 000 человек. К юго-западу от мечети, окруженная широкими проспектами и крупными государственными зданиями, в центре площади Независимости возвышается 132-метровая колонна Монас с золотыми языками пламени. Мы сейчас находимся среди величайших памятников Сукарно{482}.

По образованию Сукарно был архитектором и гражданским инженером, с необычными противоречивыми пристрастиями: с одной стороны, он увлекался минималистическим модернизмом, с другой – пышной барочной скульптурой. Он планировал построить буквально новую Индонезию. К югу от площади Независимости Сукарно заложил, так сказать, хребет будущей современной столицы – огромный многополосный проспект. На разных отрезках проспект последовательно называется Джалан Тамрин, Джалан Судирман и Джалан Сисингамангараджа. Двигаясь вдоль него, мы проследуем мимо Sarinah, большого супермаркета, тоже спланированного Сукарно, и еще дальше к югу – мимо роскошного когда-то Hotel Indonesia (сейчас он называется Kempinski), того самого, где в фильме «Год опасной жизни» журналисты пьют в баре Wayang.

Сразу начинаешь понимать, как Сукарно представлял себе развитие страны. По соседству с отелем находится круговой перекресток, в центре которого расположена гигантская скульптура в героическом стиле с двумя пафосного вида фигурами, вызывающими в памяти начальную сцену из фильма «Звуки музыки» (The Sound of Music). Затем въезжаем на мост Семанги с развязкой, хитроумно спланированной в виде листа клевера. К западу отсюда виднеется стадион Сенаян, построенный к Азиатским играм 1962 г. Далее к югу еще один круговой перекресток с другой монументальной скульптурой – фигурой мужчины с высоко поднятой головой, над которой он держит на одной руке большой плоский предмет. Местные жители называют этот монумент «Разносчик пиццы»{483}. Памятники архитектуры Сукарно, навеянные романтикой социализма, встречаются повсюду на протяжении пяти километров от колонны Монас.

Сукарно остался без денег, но не потому, что растратил их на постройку монументов. Главное, у него не было жизнеспособной стратегии для индустриального развития Индонезии и никакой заинтересованности в экспорте. В начале 1950-х администрация Сукарно создала Центральный банк, который был уполномочен осуществлять коммерческое кредитование, и еще три государственных банка для финансирования экономического развития. Эти учреждения могли бы стать финансовыми инструментами для проведения эффективной политики поддержки «молодой промышленности». Но государственные банки, взявшие на себя подавляющее большинство внутренних кредитов, активно препятствовали экспорту. Самая емкая кредитная линия из доступных в 1950-х гг. представляла собой займы для импортеров в рамках проводимой правительством программы равных возможностей под названием Benteng («Крепость») с целью стимулирования торговцев из числа коренного населения страны. Программа позволяла и так уже достаточно состоятельным семействам прибуми (индонезийское слово, обозначающее коренные народы архипелага, эквивалентное малайзийскому понятию бумипутра) получать

огромную прибыль от импорта предметов роскоши или путем перепродажи торговых лицензий на их изготовление китайским либо голландским фирмам, которые, как планировалось, прибыми должны были заместить{484}. В то же время правительство лицензировало много новых частных банков, не имевших никаких ограничений в способах кредитования и по займам у Центрального банка. Эти банки финансировали всё, что их владельцы считали достойным внимания, чаще всего свой собственный бизнес.

В 1950-х политические и экономические условия в Индонезии ухудшились, и в 1957 г. Сукарно объявил военное положение, пообещав населению более целенаправленную программу государственного развития. Он лишил Центральный банк независимости, подобно Пак Чон Хи в 1961 г. в Южной Корее. Государственные банки получили почти абсолютные привилегии в предоставлении кредитов и были переориентированы на поддержку национализированных голландских предприятий. А Bank Indonesia велели как напрямую кредитовать ведущие проекты, так и вести жесткий переучет векселей банковской системы. При этом размещение кредитов так и осталось оторванным от промышленной политики и эффективности экспорта. Почти неизбежным следствием этого стало продолжающееся разбазаривание средств на совершенно непродуктивные цели, например накопление продовольствия в периоды высокой инфляции, с тем чтобы потом продать его подороже.

В начале 1960-х Индонезия превратилась в страну с нулевой финансовой дисциплиной. Центральный банк, не задавая вопросов, кормил требовавшего кредитов монстра, печатая так много денег, что экономика погрузилась в гиперинфляцию. Однако Сукарно остался непреклонен в своем стремлении подчинить финансовую систему целям развития. Поскольку в последние годы своего правления он сблизился с Коммунистической партией Индонезии, то его последним планом, созданным совместно с Юсуфом Мусой Даламом, управляющим Bank Indonesia, было слияние всех банков в единственный гигантский «ударный» банк. Этот план перекликался со сталинистской и маоистской системами «монобанка». Сукарно назвал свою президентскую речь, произнесенную в августе 1964 г. в День независимости, «Год опасной жизни» и велел народу готовиться к жертвам во имя революции.

Но этой финальной авантюре не суждено было воплотиться в жизнь. После неудавшегося путча левого крыла армейского офицерства в сентябре 1965 г. индонезийская армия во главе с Сухарто начала медленно, но верно урезать власть Сукарно и двигаться в сторону, по заявлению новых лидеров, принципиально иной модели экономического развития. Однако новой она не оказалась.

Не позвать ли нам «Мафию из Беркли»?

К востоку от Джалан Судирман между статуями в духе «Звуков музыки» и мостом Семанги находится район города, который наиболее тесно связан с правлением Сухарто. Это так называемый «золотой треугольник», образованный магистралями Судирман, Расуна Саид и Гатот Суброто. С 1970-х по 1990-е гг. этот район, застроенный высотными зданиями, постоянно разрастался, словно подтверждая успех новой модели развития. Увы, это была ложная надежда.

Сегодня, подобно тому, что мы видели вдоль северной оконечности Джалан Султан Исмаил в малайзийской столице, «золотой треугольник» тоже напоминает кладбище, на котором пылятся незавершенные мега-проекты докризисной эпохи. Больше всего впечатляют своим масштабом два гигантских обрубка – основания башен-близнецов, спроектированных американским архитектором Й. М. Пеем для принадлежавшего Сйамсулу Нурсалиму банка Bank Dagang Nasional Indonesia (BDNI) на западной стороне улицы Джалан Судирман у отеля Le Meridien. Эта строительная площадка не подает признаков жизни вот уже 15 лет{485}.

Сухарто действительно укротил инфляцию и восстановил в Индонезии макроэкономическую стабильность. Но в области развития обрабатывающей промышленности и экспорта он мало чем превзошел Сукарно. Вместо этого Сухарто последовал советам так называемой «Мафии из Беркли» привлечь к производству экспортных товаров «независимые» транснациональные корпорации. Когда в 1960-е гг. «Мафия из Беркли» вернулась после окончания Калифорнийского университета обратно в Индонезию, чтобы преподавать, одним из мест, где они читали лекции, был SESKOAD, колледж для старших офицеров при штабе армии и командования в Бандунге. Именно через SESKOAD члены группы во главе с Нитисастро Виджоджо и познакомились с Сухарто.

При Сукарно никто из них не имел влияния на правительство, но, когда Сухарто сформировал свой первый кабинет, став президентом в 1968 г., каждый из пяти членов «Мафии из Беркли» получил министерский пост{486}. На этих должностях они управляли Центробанком, ввели потолки по кредитам для коммерческих банков и жесткие бюджетные ограничения для министерств и управляли принятием новых законов, благоприятных для транснациональных компаний.

Влияние «Мафии из Беркли» и ее предписаний консервативной финансовой политики на Сухарто с годами то усиливалось, то ослабевало в зависимости от состояния правительственного бюджета. Сухарто всегда сомневался в том, что идеи экономистов, обученных американцами, принесут Индонезии реальную пользу. Но, в отличие от руководителя, подобного Пак Чон Хи, образование и жизненный опыт не сформировали у нового президента собственных ясных представлений о том, как именно должно происходить экономическое развитие. В конце 1960-х Сухарто ценил превыше всего мнение Нитисастро и его коллег. Однако во время нефтяного бума 1970-х гг., когда доходы от «черного золота» составляли две трети государственного бюджета, индонезийский лидер санкционировал, наперекор мнению «Мафии из Беркли», значительное расширение льготного кредитования со стороны Центрального банка, запустив первый раунд инвестиций в государственные предприятия, производящие сталь, химикалии, удобрения, алюминий и станки. Но не приложил серьезных усилий к тому, чтобы подтолкнуть частных предпринимателей к производственной деятельности и не ввел экспортную дисциплину.

В начале 1980-х цены на нефть резко упали, погрузив бюджет в дефицит, а страну в кризис платежного баланса. Сухарто опять повернулся лицом к «Мафии из Беркли». Те предприняли дальнейшую либерализацию иностранных инвестиций, сократили прямые кредиты Центрального банка и переучет векселей, высвободили процентные ставки. Поскольку на буме иностранных

инвестиций экономика вновь поднялась, Сухарто начал увеличивать бюджет назначенному им в 1978 г. министром исследований и технологий Б. Хабиби, авиастроительному инженеру, получившему образование в Германии. Но затем, в конце 1980-х гг., опять наступил спад, и «Мафии из Беркли» предоставили карт-бланш на осуществление самых радикальных реформ финансовой системы. Наконец, на очередной волне подъема непосредственно перед кризисом 1997 г. Сухарто вновь стал склоняться к предложениям, исходившим от Хабиби{487}.

Экономисты, обучавшиеся в Беркли, не были зашоренными догматиками, но они верили в то, что только рынок способен преодолеть сползание Индонезии к кумовскому капитализму. Второстепенный представитель группы рассказывает анекдотичную историю, помогающую нам понять, почему экономисты чувствовали себя все более и более обязанными искать решение проблем именно в финансовой дерегуляции. Судражад Дживандоно, управлявший Центральным банком с 1993 до 1998 г., вспоминает, как в конце 1996 г. он получил письмо от Томми Сухарто, младшего сына президента{488}. Тот писал, что два государственных банка готовы одолжить ему более $ 1 млрд на строительство автомобильного завода. Однако столь огромный кредит нарушал правила Центробанка относительно размеров займа, предоставляемых индивидуальному банку на один проект. «Он спрашивал, – вспоминает Судражад, – „Что вы можете сделать для меня?“»

Все в Джакарте знали, что «Тимор», проект Томми в автомобилестроении, был аферой, которая подрывала даже самые скромные достижения «молодой промышленности» в уже существовавшей в стране сборке иностранных автомобилей. Он получил лицензию на ввоз в страну 45 000 автомобилей Kia и просто перемаркировывал их, перед тем как перейти к сборке{489}. Судражад положил письмо в ящик письменного стола, понадеявшись, что Томми отстанет от него. Однако спустя три месяца Судражада вызвали в дом президента на улицу Джалан Сендана в Ментенге, где Сухарто встретил его, сидя за столом с копией этого письма. Судражад притворился, что ничего о нем не знает, перечитал письмо и предупредил, что, если Центральный банк нарушит свои правила ради Томми, это создаст опасный прецедент для банковской системы.

Было ясно, однако, что президент хотел обеспечить своего любимого сына кредитом, каким бы противоречащим интересам Индонезии ни оказался автомобильный проект. Судражад выторговал себе возможность собрать консорциум крупных банков, чтобы не нарушать руководящие принципы Центробанка. «Сделай это», – сказал ему Сухарто. По словам Судражада, Bank Indonesia решил все-таки ссудить Томми денег, но как можно меньше. Тот претендовал на $ 1,3 млрд, а получил в конечном счете лишь $ 300 млн. Все эти деньги были списаны во время азиатского кризиса.

Подобные ситуации, когда даже президент страны не мог наладить дисциплину в собственной семье, не говоря уже о предпринимателях, убеждали «Мафию из Беркли» в необходимости перехода к финансовому дерегулированию. По их логике (а также логике представителей МВФ и Всемирного банка, с которыми они работали в тесном контакте), полностью либерализированный и приватизированный банковский сектор не стал бы жаловать таких людей, как Томми.

Вот почему с конца 1988 г. технократы инициировали финальную стадию перехода к открытым финансовым рынкам. Штурм возглавлял министр финансов Йоханнес Сумарлин, один из ветеранов «мафии», сделавший карьеру сравнительно поздно. Сумарлин продолжил дерегуляцию процентных ставок, стартовавшую в начале 1980-х, с требования к новым частным банкам иметь оплаченный акционерный капитал в размере всего $ 16 млн. Он также сократил требования закона к обязательным резервам – той доле активов банка, которая должна храниться в Центробанке, в частности из чистого благоразумия, – с 15 до 2 % и либерализировал правила, регулирующие фондовый рынок. А его союзники в Bank Indonesia еще больше снизили требования к переучету векселей государственных банков со стороны Центрального банка.

Основными последствиями этих реформ стали увеличение числа частных банков с 66 в 1988 г. до 160 в 1993 г. и бум на фондовом рынке. Общее число местных и иностранных банков, работавших в Индонезии в 1993 г., составило 234. Поскольку «Мафия из Беркли» еще в начале 1970-х, в конце своего первого периода могущества, сняла в Индонезии контроль за движением капитала, то страна оказалась открыта для мощного притока международного капитала. Радиус Правиро, министр по координации экономики, заявил во время перемен конца 1980-х: «Мы… отказались от нашей прежней концепции меркантилизма… и осознали всю мудрость рыночной экономики»{490}.

Дорога в финансовый ад

Штаб-квартиры старых банков Индонезии, таких как Bank Central Asia, сосредоточены вблизи штаб-квартиры Центрального банка на северном конце проспекта, построенного Сукарно, на том его отрезке, который называется улицей Джалан Тамрин. Но путь в финансовый ад 1990-х гг. пролегал по другой улице – Джалан Судирман, находившейся дальше, за «золотым треугольником», по ту сторону моста Семанги, где находился круговой перекресток с монументом «Разносчика пиццы». Вся длина этого отрезка слегка превышает три километра. Именно по этой дороге «Мафия из Беркли» вместе с совершенно реальной мафией из Джакарты и с непреднамеренной помощью Мика Джаггера из Rolling Stones довели финансовое дерегулирование до катастрофического конца.

В «золотом треугольнике» начиная с 1988 г. появилось большинство из десятков штаб-квартир новых банков. Многие бесследно исчезли из «Банковского переулка» после кризиса, но сами здания так и стоят по обеим сторонам бульвара. Здесь же можно видеть и незавершенные строительные проекты, такие как башни-близнецы BDNI. Еще дальше к югу большая территория на самом дальнем конце Джалан Судирман, южнее моста, представляла собой к тому моменту, когда финансовое дерегулирование вошло в финальную стадию, самовольно застроенные трущобы. Эта территория и стала строительной площадкой новой, специально спланированной финансовой зоны, известной как Центральный деловой район Судирман (Sudirman Central Business District, SCBD).

История SCBD началась в тот же самый месяц, когда Сумарлин открыл банковский сектор, а Мик Джаггер (временно отстраненный от остального

коллектива Rolling Stones) дал концерт на стадионе Сенаян, расположенном через дорогу. Было воскресенье, и тысячи слонявшихся без дела подростков из трущобного поселка собрались, чтобы сорвать концерт. В то время как Джаггер отрабатывал программу, включавшую хиты вроде Can't You Hear Me Knocking? и Gimme Shelter, подростки из трущоб громили автомобили, жгли шины и дрались с охранниками. В последующие недели 40 га городской территории, незаконно занятых трущобами, были бесцеремонно и безжалостно очищены. По слухам, беспорядки, устроенные подростками, стали удобным предлогом для этой акции. С учетом того что прямо с юга сюда примыкал быстро разрастающийся финансовый сектор, земля здесь была очень дорогой.

Расчистка была проведена помощниками Томи Винаты, предпринимателя, связанного с военными и контролировавшего в Джакарте, как полагали в народе, значительную часть игорного бизнеса, порочных услуг и рэкета. Владельцами этого гигантского участка стал сам Вината в компании с армейским пенсионным фондом. Здесь Томи построил огромную новую фондовую биржу, офисные здания для брокеров, еще несколько банков и новую штаб-квартиру для своего собственного банка. Весьма показательно, что и Всемирный банк перевел свои операции в принадлежащий Винате SCBD. За зданием фондовой биржи новый хозяин воздвиг самый большой, по его утверждению, ночной клуб в мире – Bengkel Night Park Entertainment Centre, рассчитанный на 15 000 посетителей{491}. ВИП-посетителям предлагали стриптиз с полным раздеванием и широкий ассортимент наркотиков, ничем не уступавший Нью-Йорку или Лондону. Джакарта была готова принять крупный финансовый капитал.

Прокладывая дорогу к своему «Банковскому переулку», Вината вкладывал свой процентный доход в уже котируемый бизнес, применяя так называемый «листинг с заднего входа». Иначе говоря, он привлекал капитал путем продажи новых акций, а потом распределял их частично среди активов своего SCBD, выставляя к торговле на бирже акции другой дочерней фирмы{492}. В 1989 г. фондовая биржа Джакарты стала самой быстрорастущей в мире, а другие предприниматели старались не отставать от Винаты в финансовой креативности.

Старший из наследников второй по значимости бизнес-династии в Индонезии Соерьяджайя в мае 1989 г. выкупил крошечный частный банк и стал предлагать высокие процентные ставки для вкладчиков, получив в течение двух лет 150 000 вкладов и сводный баланс в $ 1 млрд{493}. Частный банк семьи бывшего главы нефтяной отрасли Ибну Сутово выпустил высокодоходных офшорных коммерческих бумаг на $ 1 млрд{494}. К середине 1990-х гг. все крупные бизнес-группы имели по одному-два банка, и впервые после обретения страной независимости частные банки составили основную часть активов банковской системы{495}. «Банковский переулок» гудел как улей, и теперь наконец все были счастливы – и Томи Винаты, и «Мафия из Беркли», и МВФ со Всемирным банком.

Gimme shelter

Проблема была в том, что, несмотря на дерегулирование, не появилось ничего, что могло бы направить финансовую систему Индонезии в сторону более полезного для развития или устойчивого кредитования. Экономисты, представлявшие «Мафию из Беркли», МВФ и Всемирный банк, считали, что у Индонезии существует лишь небольшой дефицит торгового баланса – намного меньше, чем, например, в Таиланде. В 1996 г. он составлял всего 3,5 % ВВП, так что экономика была в хорошей форме. Однако большую часть экспорта составляли не отличавшиеся постоянством операции по переработке товаров транснациональных корпораций. Однако в середине 1990-х гг. они соблазнились более дешевой рабочей силой, более развитой инфраструктурой и лучшей организацией снабжения в прибрежных провинциях Китая. Правительство Индонезии сделало крупнейшим отечественным предпринимателям запоздалое предложение производить больше товара на экспорт. Но достичь удалось немногого: Лием Соей Лионг открыл производство обуви и игрушек, а семейство Соерьяджайя начало поставлять аккумуляторы, свечи зажигания и двигатели для автомобилей Toyota, собранные из японских комплектующих{496}. Такие проекты не предполагали серьезного технологического прогресса и не могли претендовать на выделение кредитов для экспорта.

Судражад Дживандоно, управляющий Центральным банком в преддверии кризиса, утверждает, что переучет векселей для экспортеров «был не особо нужен», потому что большинство экспортных товаров производилось малыми предприятиями, которые финансируют сами себя{497}. Это означало, что Индонезия так и не усвоила самый главный урок, преподанный Северо-Восточной Азией касательно управления финансовой системой: правительства должны использовать свой контроль над деньгами, чтобы привлекать и заманивать ведущих предпринимателей в обрабатывающую промышленность и на международные рынки.

Эмиль Салим, один из пяти первых членов «Мафии из Беркли», возражает на это, что использование экспортных субсидий приводит к ответным мерам со стороны торговых партнеров. «Они будут мстить», – утверждает он{498}. Но пример Японии, Кореи, Тайваня, а теперь и Китая свидетельствует: торговые отношения не так просты и симметричны, как подразумевают слова Салима. Потребовалось очень долгое время, чтобы нечто похожее на месть со стороны предпринимателей проявилось в первых трех странах, да и в Китае мы этого не видим. Более того, действовать, исходя из убеждения, что методы, сослужившие добрую службу другим, не годятся для вас, все равно что, перефразируя Фридриха Листа, отпихивать лестницу, по которой вы поднялись вверх.

В 1990-х гг. Индонезия предстала наглядным примером того, что происходит с дерегулированным финансовым рынком в развивающихся странах при отсутствии экспортной дисциплины. Зловещие симптомы катастрофы начали появляться вскоре после принятия пакета реформ Сумарлина в октябре 1988 г. В 1992 г. Bank Summa, основанный старшим сыном семьи Соерьяджайя, рухнул, оставив после себя долги почти на $ 800 млн. Кредитный портфель Summa, создававшийся в течение всего двух лет, превосходно отражал происходившее во многих банках страны. На растущем рынке недвижимости Эдвард Соерьяджайя купил большие земельные участки в Джакарте, Сурабайе и Бандунге, шесть роскошных отелей, а также различную недвижимость в Сингапуре и Вьетнаме{499}. Недвижимость составляла большую часть активов Bank Summa. Затем, однако, процентные ставки выросли, рынок недвижимости

подвергся коррекции, и банк обанкротился. Семье Соерьяджайя пришлось продать главные активы в своем конгломерате (это была вторая по величине бизнес-группа страны), чтобы обеспечить выплаты вкладчикам. В начале 1993 г. Summa была закрыта.

В 1994 г. обанкротился государственный банк Bapindo, только что переехавший в новый финансовый район Томи Винаты. Эдди Тансил, совмещавший в себе бизнесмена с аферистом, присвоил большую часть из $ 520 млн, лежавших в этом банке, – он был в состоянии делать там займы, используя письма поддержки от Томми Сухарто и двух правительственных министров. Бросается в глаза, что по контрасту с Северо-Восточной Азией, где средством для обеспечения банковского кредита был экспортный аккредитив, Тансил в Индонезии умудрился получить деньги в качестве аванса для обеспечения предварительной отгрузки импортных товаров, которые он даже не заказывал{500}. Жена Тансила выразила дух времени, когда появилась в суде в ярко-красном платье с большим знаком доллара спереди. Тансил был на короткое время заключен в тюрьму, затем сбежал, оставив своему старшему брату Хендра Рахарджья два частных банка в Индонезии. Они оба обанкротились в результате азиатского кризиса, а Рахарджья в 2002 г. заочно приговорили к пожизненному заключению за мошенничество, вследствие которого Центральный банк потерял более $ 200 млн. Особенно впечатляет то, что одной и той же семье удалось грабить и уничтожать как государственные, так и частные банки{501}.

Очередное предупреждение о надвигающемся кризисе прозвучало, когда банк Pacific, принадлежавший Сутово, стал не в состоянии обслуживать свой $ 1 млрд в офшорных коммерческих бумагах. Дерегулирование позволило этому банку продать краткосрочные 270-дневные облигации, которые в Соединенных Штатах выпускаются только «голубыми фишками». Симптоматично, что в условиях незрелого рынка Восточной Азии продать такие бумаги способен бизнес, управляемый семейством с 30-летним стажем мошенничества и бесхозяйственности. Доверчивыми покупателями этих акций были в основном другие недавно дерегулированные азиатские банки.

В 1996 г. Центральный банк Индонезии стал уже настолько обеспокоен ситуацией в стране, что публично объявил: 70 коммерческих банков превысили законодательно установленные лимиты по кредитам в пользу аффилированных лиц{502}. Но ничего не изменилось. Банкиры уже действовали, исходя из убеждения, что эти лимиты нарушаются всеми. Предоставление займов для инвестиций во внутренние непроизводственные сферы, главным образом в недвижимость, продолжались до тех пор, пока во второй половине 1997 г. у финансовой системы не сорвало крышку. После того как в июле был введен плавающий курс тайского бата, иностранные кредиторы перестали пролонгировать краткосрочные кредиты в регионе. Произведенного этим эффекта оказалось более чем достаточно, чтобы вызвать глубокий кризис.

Кавалерия возвращается

Когда грянул кризис и на подмогу позвали МВФ, у экспертов фонда не нашлось никаких разумных идей о том, что следует предпринять. Они

оказались в положении доктора Франкенштейна, ведь именно благодаря их политике дерегулирования появилась на свет эта новая разновидность финансовых монстров. Расточительным правительствам стран Латинской Америки, как и тайской администрации, МВФ в свое время предписал сокращение бюджета и высокие процентные ставки. Однако главной проблемой региона были не государственные бюджеты, а спекулятивная лихорадка частного сектора, вызванная дерегулированием финансов и отсутствием эффективной политики в области развития. Меры жесткой экономии, предложенные МВФ, просто душили реальную экономику.

Финансовое дерегулирование привело к буму незастрахованных краткосрочных внешних займов со стороны банков и крупных фирм, не экспортировавших свою продукцию. Сумма таких кредитов в Индонезии за полтора года до кризиса удвоилась, и, поскольку заемщики боролись за доллары, чтобы окупить займы, они опустили курс индонезийской рупии ниже разумных пределов{503}. Обменный курс, упавший с 2500 рупий за доллар в июле 1997 г. до 14 000 в июле 1998 г., означал коллапс возможностей по приобретению импорта, в том числе сырья и материалов, необходимых преобладавшим в Индонезии мелким производителям. Распад банковской системы заставил производственные компании с отчаяния обратиться к бартерным сделкам. Существовала также физическая нехватка контейнеров для экспорта товара с Явы, поскольку прибывало их слишком мало, а на месте они не изготавливались. Объем экспорта Индонезии, составлявший в июле 1997 г. $ 4,2 млрд, в марте 1998 г. упал до $ 1,4 млрд.

Цена преждевременного финансового дерегулирования оказалась очень высокой. Многие фирмы-производители так никогда и не оправились от кризиса. Объем экономики сократился на одну пятую, вследствие чего 15 млн человек потеряли свои рабочие места. Лишь спустя больше года после начала кризиса правительство Индонезии (как и тайское) начало сомневаться в правильности рекомендаций МВФ и вновь стало вкладывать деньги в экономику. Но даже после этого шага Индонезия не могла вплоть до 2005 г. восстановить тот уровень ВВП на душу населения, какой у нее был в 1996 г.{504} К тому времени, когда «Банковский переулок» перестал быть таковым, 50 финансовых учреждений были закрыты, 26 взяты под контроль Индонезийского агентства по реструктуризации банков (Indonesian Bank Restructuring Agency, IBRA), 12 национализированы, а четыре из семи государственных банков подверглись слиянию{505}.

МВФ все-таки нашел способы для реструктуризации финансовой системы страны. Частично это было условием предоставления пакета финансирования в объеме $ 23 млрд, организованного МВФ, что позволило стабилизировать кризис и заверить иностранных кредиторов, подпитывавших кредитный загул, что они получат свои выплаты в полном объеме. Удалось сохранить три важных государственных банка, но их деятельность была затруднена постоянным отсутствием льготного кредитования и полностью дерегулированными процентными ставками. Все крупные частные банки были проданы иностранным инвесторам. В частности, BCA, банк «дядюшки» Лиема, сначала попал в руки американского хедж-фонда, а позже был выкуплен индонезийским табачным магнатом Буди Хартоно, при этом часть руководящих должностей в нем по-прежнему занимают иностранцы{506}.

В конечном счете банковскую систему удалось реструктуризовать таким образом, что она стала выдавать займы с неохотой, дорого и с уклоном в

потребительское кредитование. Это приносило превосходные прибыли для BCA и иностранных банков, но в целом сложившаяся система является, вероятно, наименее благоприятной для промышленного развития Индонезии с момента получения страной независимости в 1949 г. Посткризисная финансовая система до сего времени обеспечивает безопасность государства, но крайне далека от его нужд.

Горькая финансовая правда

Главный вывод финансовой истории Восточной Азии состоит в том, что в этом регионе были испробованы все возможные подходы как к денежно-кредитной политике, так и к управлению финансовой системой, однако объект воздействия финансов играет намного более важную роль, чем финансовые схемы сами по себе. В отличие от того, что утверждают многие экономисты, финансист не является решающим элементом в пазле экономического развития{507}. Будучи действующим лицом процесса развития, он определяется окружающей экономической средой и реагирует на нее. Задача правительства – сформировать правильную среду и решить, на какие цели направить финансирование.

Ключом к успеху является контроль. Успешно развивающееся государство ориентирует финансовые институты на проведение необходимой сельскохозяйственной политики и экспортно ориентированной политики поддержки «молодой промышленности». Государство также не позволяет финансам искать альтернативные возможности за рубежом и перекрывает пути для вливания иностранного капитала, способного нарушить его планы. Все это достигается введением контроля над движением капитала.

Финансовое дерегулирование, к которому призывают идеологи Вашингтонского консенсуса, не в состоянии стать жизнеспособной альтернативой этой стратегии. Политика дерегулирования не способствует «естественной» склонности финансов вести общество от бедности к богатству. Она просто ставит кратковременную прибыль и интересы потребителей выше задач технологического обучения, модернизации сельского хозяйства и промышленности. Для бедной страны это не выход.

За последние десятилетия дерегулирование финансового сектора, предпринятое в ходе своего развития теми или иными странами по совету МВФ, Всемирного банка и правительства США, в самом лучшем случае приводило к пустой трате времени. Чаще же эти советы приводили к явным негативным последствиям. Форсируя темпы банковского дерегулирования, либерализации счета капитальных вложений и развития фондового рынка, Вашингтонский консенсус подорвал способность стран Восточной Азии самим определять форму своего экономического развития и значительно повысил риск возникновения финансовых кризисов. В 1980-х гг. эти кризисы стали реальностью для Филиппин, а в 1997 г. и для всей остальной Юго-Восточной Азии.

Культ финансового дерегулирования в последние десятилетия сделался глобальным поветрием, и это вызвало множество проблем даже в богатых странах, но куда больший ущерб он нанес развивающимся экономикам. Финансовые институты, такие как банки, рынки облигаций и фондовые рынки, требуют очень длительного времени для взращивания и серьезного бюрократического и институционального развития, прежде чем они смогут сделаться естественными компонентами рыночной экономики. Но даже после этого финансовое регулирование остается наиболее сложной сферой управления для большинства модернизированных государств. Именно поэтому не следует дополнительно отягощать бедные страны проблемами дерегулирования финансов, поскольку эффективные финансовые институты сами по себе вовсе не являются необходимой предпосылкой экономического развития.

Более того, опасно описывать успешную финансовую политику в Японии, Южной Корее и на Тайване так, чтобы она выглядела намного более эффективной, чем была на самом деле. В реальности правительства стран Северо-Восточной Азии часто направляли финансы на нерациональные или расточительные проекты. Южная Корея вдобавок была печально известна взяточничеством, которое сопровождало многие решения по кредитованию. Тем не менее, выражая достаточную приверженность обрабатывающей промышленности, основанной на экспортной дисциплине, правительства стран Северо-Восточной Азии по большому счету сумели профинансировать достаточно много полезных проектов, чтобы в течение нескольких десятилетий неуклонно двигаться вверх по траектории технологического обучения, имея впереди достаточно времени для усовершенствования финансовой системы.

Простейший способ сделать финансирование эффективным для развития – это влиять на него через банковскую систему, потому что правительству легче всего давать указания именно банкам по поддержке проектов, необходимых для сельскохозяйственного и промышленного развития. Наиболее очевиден механизм воздействия на банковскую систему через центральный банк. Главным методом здесь является переучет векселей по кредитам на обеспечение экспорта и модернизации промышленности. Залогом легальности операций является требование подтверждать экспортные договоренности аккредитивами от конечных заемщиков.

Простота и прозрачность этого механизма делает его намного более эффективным по сравнению с рынками облигаций и особенно фондовыми рынками, сложнее поддающимися контролю. Главная трудность заключается в том, что сложно контролировать пути использования денежных средств, полученных от выпуска облигаций и акций. Именно потенциал банковской системы как ускорителя государственной политики развития заставляет предпринимателей во всех развивающихся странах столь яростно лоббировать расширение рынков облигаций и особенно фондовых рынков. Предприниматели используют эти рынки, чтобы уходить из-под правительственного контроля. Задача правительства – противостоять подобному лоббированию со стороны предпринимателей до тех пор, пока не будут достигнуты основные цели развития. Точно так же не подходят для развивающихся стран и независимые центральные банки, пока не будет достигнут значительный экономический прогресс.

В конечном счете финансовая политика, основанная на контроле, приносит сокращающиеся доходы, подобно семейным фермерским хозяйствам и «молодой

промышленности». Тем не менее финансовый контроль, который управляет деньгами в соответствии с аграрной и промышленной политикой, необходим на стадии формирования развития. Розничных вкладчиков и заемщиков следует упрашивать, чтобы они оплачивали цену, по определению экономистов, «финансовых репрессий» настолько долго, насколько это необходимо для проведения базовой технологической модернизации.

Отдельная проблема состоит в том, что мы еще плохо представляем себе, как и когда для государств наступает оптимальный момент для перехода к более открытым, дерегулированным финансовым системам. Нет никаких сомнений в том, что в Таиланде, Индонезии, а еще раньше на Филиппинах дерегуляция была проведена крайне преждевременно. С другой стороны, Южная Корея представляет собой интригующий пример насильственного дерегулирования со стороны МВФ на гораздо более поздней стадии индустриализации. На момент написания этой книги Южная Корея находится в хорошей экономической форме и может преподать усвоенные ею уроки.

Однако самый важный урок из всего вышеизложенного давно понятен любому, кто изучал историю: экономическое развитие представляет собой сложный динамический процесс, который требует постоянного регулирования на каждом этапе. Для экономического прогресса не бывает универсальных решений.

Часть 4

Куда идет Китай

Вот что главное: мы должны признать, что отстали и что многое делаем не так, как следует, и что нам необходимо измениться.

Дэн Сяопин. Из речи, произнесенной на пленуме ЦК КПК, где его утвердили в качестве национального лидера, декабрь 1978 г.{508}

Может ли история развития Восточной Азии поведать нам что-либо полезное о развитии крупнейшей в регионе экономики – китайской? Взгляд на регион в целом как минимум позволит нам составить необходимый контрольный список, а в более амбициозном плане – выдвинуть несколько гипотез относительно будущего Китая.

Китай можно оценивать, исходя из трех ключевых структурных уроков экономического развития региона. Во-первых, сельскохозяйственный потенциал страны быстрее всего реализуется, когда ее сельхозпроизводство трансформируется в крупномасштабное садоводство и огородничество, поддержанное распространением сельскохозяйственных знаний и достижений. Во-вторых, технологическая модернизация обрабатывающей промышленности служит естественным механизмом быстрой трансформации экономики и может быть осуществлена путем ориентации предпринимателей со стороны

государства на достижение поставленных государством же целей индустриализации. В-третьих, финансы должны быть поставлены на службу двух вышеуказанных задач, при этом можно временно жертвовать соображениями краткосрочной эффективности в расчете на долговременные будущие выгоды в виде технологического обучения.

Победа коммунистов в 1949 г. дала Китаю революционное правительство, заинтересованное в экономической модернизации не меньше, чем современные ему правительства Японии, Кореи и Тайваня. Однако долгое время Китаю мешало то, что Коммунистическая партия Китая (КПК) оставалась в плену у двух главных социалистических заблуждений, которые свели на нет программы модернизации и в других коммунистических государствах. Первое из заблуждений сводилось к выводу о том, что сельское хозяйство может быть эффективным только в крупных масштабах, что и привело в середине 1950-х гг. к его коллективизации в Китае. Но в части первой этой книги мы увидели, насколько сельское хозяйство отличается от промышленного производства, где укрупнение необходимо для снижения удельных издержек и ускорения технологического обучения, позволяющего компаниям производить усложненную продукцию. Но в сельском хозяйстве сам продукт никогда не меняется – рис остается рисом, а зерно зерном. Урожаи растут за счет применения удобрений и увеличения рабочей силы, которой в бедных странах всегда имеется в избытке. Преждевременная механизация реально снижает урожайность и лишает сельских жителей работы. В Восточной Азии после Второй мировой войны в таких странах, как Северная Корея, Китай и Вьетнам, механизация и коммунистическая коллективизация привели к голоду и голодным смертям, как и до этого в Советском Союзе.

Второе великое заблуждение коммунистов, определявшее характер труда в Китае (в отличие от приверженности к масштабам, которую разделяли и многие капиталисты), было чисто социалистическим. Оно заключалось в том, что промышленность может развиваться без внешней торговли на основе политики самодостаточности, или автаркии. По сути, населению предлагалось сидеть дома и пытаться решать технологические задачи своими силами. После Второй мировой войны автаркия задушила технологическое развитие в азиатских странах, включая Китай и Индию, поскольку лишила компании возможностей покупать, заимствовать или красть уже развитые технологии по всему миру. Всякий раз, когда компаниям хотелось новшеств, им приходилось «изобретать велосипед». Наследство автаркии в Китае 1980-х гг. выражалось в наличии всякого рода посредственных и безнадежно неэффективных промышленных технологий. К ним, например, относились ручная загрузка печей для изготовления цемента, альтернативная китайская техника изготовления низкосортного стекла, крайне неэкономичные нефтебуровые установки домашнего производства, прокладка туннелей с последующим засыпанием обратно в них части вырытой земли и т. д.{509} Из-за автаркии Китай не сумел произвести ни одного промышленного продукта, с которым мог бы конкурировать в международном масштабе.

В эпоху Дэн Сяопина Китай расстался с обоими заблуждениями. Для начала было восстановлено семейное фермерство. Затем, после визитов Дэн Сяопина в США, Японию и государства Юго-Восточной Азии в 1979 г., известивших о воссоединении Китая с остальным миром, страна открыла свои границы для торговли, а со временем и для иностранных инвестиций, что позволило усваивать мировые технологии и тестировать свою продукцию на мировых рынках.

Впоследствии Китай смог извлечь пользу из одной характерной особенности КПК, которая с точки зрения развития сослужила стране добрую службу. Эта особенность состояла в неустанной подозрительности. В мире, где раздавали плохие советы относительно развития, китайское правительство избежало ошибки стран Юго-Восточной Азии, словно марионетки подчинявшихся указаниям Всемирного банка, МВФ и правительства США о преждевременном дерегулировании экономики. Китай тесно сотрудничал со Всемирным банком, получая от него большой объем технической поддержки для своих конкретных проектов и значительную финансовую помощь в 1980-е и 1990-е гг., но в основном на своих собственных условиях. Китайцы проигнорировали неолиберальные предписания Всемирного банка касательно финансового дерегулирования{510}.

А вот МВФ, макроэкономическую организацию, не призванную давать рекомендации по конкретным проектам, держали на очень коротком поводке. Китайское правительство не желало, чтобы сотрудники фонда были прикомандированы к министрам – то, что позволялось МВФ в постсоветских государствах, странах Африки и Юго-Восточной Азии.

Долгие годы все усилия МВФ проникнуть внутрь китайской бюрократии разбивались о стандартный ответ: «Устройте нам семинар». Дважды за последние несколько лет МВФ не смог даже опубликовать годовые отчеты о Китае из-за разногласий в оценках относительно управления движением капитала. Пекин воспользовался своим правом отказать этим публикациям в своей авторизации{511}. Так подозрительность к предлагаемым советам, в отличие от государств Юго-Восточной Азии, позволила Китаю преуспеть в дальнейшем.

Начиная с 1978 г. Китай установил впечатляющий рекорд по скорости экономического развития, став после Японии еще одной страной Восточной Азии, вызвавшей у Западной Европы и Северной Америки чувство восхищения наряду с озабоченностью. За три десятилетия экономика страны вырастала ежегодно в среднем почти на 10 % (примерно так же росла экономика и в Таиланде, но на протяжении только 10 лет, предшествовавших азиатскому финансовому кризису){512}.

В качественном измерении сельское хозяйство Китая не достигло уровня Тайваня. Точно так же он отстает от Южной Кореи по скорости и глубине промышленной модернизации. И не сравнялся с Японией в перестройке многих технологических процессов. Но поскольку Китай такой большой по размерам территории и населения и, того хуже, не является союзником Запада, то с 1978 г. он не перестает поражать мир. И есть ли вообще пределы его экономическому развитию?

Все пути развития ведут в деревню

Сельское хозяйство, пожалуй, самый простой элемент китайского пазла развития. Начиная с конца 1970-х гг. Китай ушел от коллективизации, граничившей уже чуть ли не с геноцидом, и разрешил домохозяйствам обрабатывать небольшие участки. После предания голодной смерти 30 млн преимущественно сельских жителей вследствие коллективизации и политики автаркического развития в 1958–1960 гг., известной под названием «Большой скачок», в начале 1980-х страна смогла увеличить объем сельхозпроизводства более чем на треть, просто разрешив бедным крестьянам заниматься огородничеством. (Это было, конечно, повторением 1950-х гг., когда, по мнению ряда ученых, производство зерна выросло на 70 % в первом усеченном периоде семейного фермерства под руководством коммунистов{513}.)

Страна получила 305 млн т зерна в 1978 г., еще в условиях коллективного сельского хозяйства, и 407 млн т в 1984 г., когда почти вся земля была отдана семейному сельхозпроизводству со средним размером обрабатываемого участка чуть более одной трети гектара{514}.

Восстановление семейного сельхозпроизводства отнюдь не входило в планы КПК в 1978 г., когда Дэн Сяопин пришел к власти. Вместо этого партийное руководство, признавая, что большие коммуны, состоящие из сотен семей, были неэффективны и крайне непопулярны, предполагало просто их немного уменьшить. Тогда сами крестьяне, поддержанные рядом прогрессивных региональных партийных функционеров, объявили свои семьи коллективными предприятиями и сделали семейное фермерство свершившимся фактом. Как признал Дэн Сяопин в своей многословной автобиографии, «именно крестьяне придумали систему подрядной ответственности своих хозяйств, привязав вознаграждение к выработке»{515}. Это было достаточно вольным изложением реальной ситуации, когда на деле крестьяне сначала должны были продать часть урожая государству по фиксированной цене (чтобы оно могло кормить городское население задешево) и только потом – продавать остатки по рыночным ценам.

В конце 1990-х гг. производство зерна в Китае превзошло 500 млн т, несмотря на передачу значительной части сельхозугодий под коммерческое и бытовое использование, что отчасти компенсировалось переводом оставшихся маргинальных земель под сельхозпроизводство. И несмотря на всевозрастающую передачу сельхозугодий под выращивание незерновых культур и животноводство.

Сельское хозяйство поддерживалось агрономическими консультациями, заимствованными из практики стран Северо-Восточной Азии, обучением сельских жителей («повышение квалификации») и предоставляемыми государством услугами по хранению и маркетингу сельхозпродукции. В отличие от стран Юго-Восточной Азии, частные торговцы и кредиторы в Китае не могли монополизировать получение прибылей от сельхозпроизводства и тем самым подорвать стремление крестьян к его наращиванию. Сегодня урожаи риса в Китае находятся на уровне государств Северо-Восточной Азии и относятся к числу самых высоких в мире. То же самое можно сказать и о пшенице, чья урожайность более чем на 50 % превышает показатели крупномасштабного фермерства США{516}.

Сейчас китайское семейное фермерство переходит и к выращиванию товарных культур, требующих дорогостоящего оборудования. О таких культурах обычно,

но ошибочно говорят, что они требуют масштабного призводства. Однако китайский тростниковый сахар выращивают, как и на Тайване, на маленьких фермах с урожаями, гораздо превосходящими урожаи на плантациях Филиппин и других стран Юго-Восточной Азии, несмотря на менее благоприятные почвенные и климатические условия. В Китае большую часть сахара производят в провинции Гуанси на юго-востоке страны. После возвращения к семейному фермерству в 1978 г. национальное производство сахара быстро выросло к 1985 г. в 2,5 раза. Сегодня урожаи сахарного тростника составляют около 75 т с гектара, немного меньше, чем на Тайване, однако на 40–50 % больше, чем на филиппинском острове Негрос{517}. Для глубокой вспашки китайские фермеры совместно нанимают или берут в лизинг большие трактора. Государство же гарантирует им, что стимулирование к производству не будет подорвано монопсонией закупщиков сахарного тростника, т. е. сахарными заводами.

Согласно условиям вступления Китая в ВТО в 2001 г., он снизил ввозные пошлины и ограничения в квотах на импорт сельскохозяйственной продукции до уровня, гораздо более низкого, чем это было в Японии, Южной Корее и на Тайване на аналогичных стадиях развития. Тем не менее после этого лишь одна сельскохозяйственная культура переживала импортный бум – это соевые бобы, чей объем импорта вырос с $ 3 млрд в 2001 г. до $ 25 млрд в 2010 г. В связи с этим интересно отметить, что урожайность китайской сои, посевы которой сосредоточены в северной провинции Хэйлунцзян, зависит главным образом от больших государственных ферм, а не от малых семейных. После реформ 1978 г. было решено все-таки сохранить в этой провинции несколько крупных коллективных хозяйств. В результате Китай пытается состязаться с международными крупномасштабными производителями сои (в основном американскими) и в лучшем случае оказывается на втором месте{518}. В 2010 г. ввезенные в страну 55 млн т соевых бобов составили 90 % всего китайского импорта зерновых (статистика учитывает соевые бобы как «зерно»). Что же касается риса и пшеницы, при выращивании которых структура семейного фермерства наиболее продуктивна, то импорт этих культур составлял в том же году лишь 400 000 т и 1,2 млн т соответственно, что меньше 0,5 % внутреннего потребления зерновых. При нынешнем состоянии экономики и уровне доходов в Китае глобальные крупномасштабные производители риса и пшеницы не могут состязаться на внутреннем рынке с китайскими семьями, обрабатывающими свои участки.

Старые привычки живучи

И все же было бы неверно представлять китайское семейное фермерство в виде буколической идиллии. Да, оно позволило миллионам китайских крестьян выбраться из нищеты, подкрепить сельхозпроизводство и создать у сельских жителей спрос на городские промышленные товары и услуги. При этом старинная склонность политической верхушки Китая рассматривать крестьян в качестве нескончаемого расходного материала никогда не исчезала. Несмотря на то что в КПК состоят 80 млн человек (среди которых крестьяне составляют небольшую и убывающую долю), политическая приверженность страны сближению города и деревни была гораздо менее устойчивой, чем после Второй мировой войны на Тайване, в Японии и даже в Южной Корее.

С начала 1990-х и до середины 2000-х гг. китайские лидеры молча взирали на то, как на фоне подъема городской экономики разрыв в доходах сельских и городских жителей достиг вопиющих размеров. Это нашло свое отражение в национальном коэффициенте Джини, который вырос с 0,3 (уровень Северо-Восточной Азии) до 0,45 (уровень Юго-Восточной Азии). Сегодня доход на душу населения в китайской деревне почти втрое ниже, чем у городских жителей, тогда как в странах Северо-Восточной Азии на аналогичной стадии развития эти доходы были примерно равны{519}.

Причина такого разрыва – в выборе налоговой и тарифной политики. Когда в городской экономике начался подъем, центральное правительство не стало поддерживать крестьянство (например, в виде субсидий, как это делалось в Северо-Восточной Азии) и одновременно позволяло местным властям облагать крестьян высокими налогами. Вдобавок крестьянам приходилось оплачивать свое медицинское обслуживание и обучение своих детей в школах, отрабатывать трудовую повинность и т. д. (В Китае социальное обеспечение в основном осуществляется и финансируется на региональном уровне.) По мере роста китайской экономики при Дэн Сяопине, а потом при Цзян Цзэмине значительно увеличился «городской уклон» в налоговой политике государства. Затем, с 2001 г., Китай отказался от большинства протекционистских мер по защите сельского хозяйства, согласно условиям своего вступления в ВТО.

Когда в 2003 г. президентом страны стал Ху Цзиньтао, в сельской местности уже нарастали социальные волнения. В начале своего срока Ху начал вести борьбу за политический правопорядок, призвав к построению «гармоничного общества» и, главное, пообещав устранить разрыв между городом и деревней. Примечательно, что он говорил в точности на том же языке, что и лидеры Японии, Тайваня и Южной Кореи, оправдывавшие субсидии для сельских жителей. В 2005 г. президент выступил с программным заявлением о том, что Китай перешел от первой стадии современного экономического развития, когда «сельское хозяйство поддерживает промышленность» (создавая активное сальдо, рынки и прочее), к следующей стадии, когда «промышленность возвращает оказанную ей помощь сельскому хозяйству, а город поддерживает деревню»{520}.

В 2006 г. правительство наложило запрет на обложение крестьянства налогами со стороны региональных властей и значительно увеличило субсидии, направленные на увеличение сельхозпроизводства и закупочных цен. В ответ на глобальный финансовый кризис 2008 г. государство направило 4 трлн юаней ($ 590 млрд) на программу налогового стимулирования, и значительная часть этих денег была потрачена на улучшение сельскохозяйственной инфраструктуры, а также на постройку железных дорог, больниц и школ в сельской местности. Правительство также запретило взимать с крестьян плату за школу в период обязательного обучения их детей. Благодаря этим изменениям, 2006–2011 гг. стали, вероятно, лучшим временем для китайских фермеров начиная с 1980-х.

Тем не менее более чем троекратный разрыв в доходах городского и сельского населения продолжает сохраняться, удалось лишь остановить дальнейший рост неравенства. Политическая терпимость к такому разрыву в материальном положении граждан в Китае гораздо выше, чем это было в свое время в Японии, Южной Корее и на Тайване. Говоря более конкретно, определяющее отличие китайских крестьян от их собратьев в Северо-

Восточной Азии заключается в том, что они не владеют своей землей. Исторически это обусловлено тем, что восстановление в 1978 г. фермерских хозяйств в Китае носило скорее поверхностный характер. Земля, разделенная между семейными фермами, по-прежнему принадлежала коллективным хозяйствам, созданным в 1950-х. Поскольку центральное правительство никогда не собиралось возвращаться к частному земельному фермерству, то оно и не изменило форму земельной собственности на частную. Вместо этого в 1984 г. правительство гарантировало фермерам на 15 лет право на «использование» их участков. Затем, в 1998 г., вышел закон, продлевавший это право еще на 30 лет.

Движение к «гармоничному обществу» при Ху Цзиньтао породило в 2007 г. Закон о собственности, наделивший фермеров правом продлевать аренду и установивший, что этим правом наделены все члены коллективного хозяйства, а не только партийные чиновники, управляющие такими коллективами. Согласно тому же закону, решения о распределении земли должны быть согласованы со всеми членами коллектива. Однако в Китае сам закон и его правоприменение очень отличаются друг от друга.

Реальная жизнь китайской деревни определяется принадлежностью земли коллективным хозяйствам, а не частным владельцам, и это имеет свои последствия. Самое важное из них состоит в том, что, в отличие от Японии, Южной Кореи и Тайваня, фермеры не могут продавать свои наделы частным покупателям. По закону находящаяся в коллективном владении земля не подлежит продаже. Ее можно перевести только в государственное владение, и тогда фермерам выплачивается компенсация в размере уставного максимума, эквивалентного сумме арендной платы за 30 лет. Впрочем, местное начальство может продать землю, переведенную в государственную собственность, для подготовки территории к застройке. Обычно это происходит при сильном вздорожании земли. Арендная плата за 30 лет, на первый взгляд, подразумевает немалую сумму, но исторически сложившийся в Китае низкий уровень урожая на душу населения, в отличие от урожайности в расчете на гектар, определял и низкие доходы от аренды. Земля же, переведенная под застройку или товарное сельхозпроизводство, значительно дорожает.

В Японии, Корее и на Тайване многие фермеры разбогатели после Второй мировой войны именно благодаря переводу земли в другую категорию, как это произошло с Нисиямой Коичи, крестьянином из провинции Ниигата, который стал миллионером, продав часть своей земли девелоперу. В Китае такого не происходит. Здесь если крестьяне теряют свою землю, то обычно получают компенсацию ниже уровня, обеспечивающего независимое существование, а большие доходы от перевода земель разделяются между местными налоговиками и коррупционерами.

Тенденция к обездоливанию крестьянства продолжала нарастать в течение десятилетия, в основном потому, что центральное правительство никогда не увязывало финансирование регионов с возлагавшейся на них ответственностью за социальное обеспечение населения. В последние годы Пекин урезал права местных властей облагать крестьян налогами, но не возместил выпадающие доходы за счет государственных субсидий. В результате местные власти вынуждены делать займы через учрежденные ими же внебюджетные компании{521}.

Когда же для выплат по долгам за взятые кредиты недоставало денег от бизнеса, которым управляли местные власти, они обращались к продаже фермерской земли. Посредники сосредоточились в основном на конверсии и продаже семейных ферм под недвижимость и предприятия. Но быстро набирает силу и сдача бывших фермерских наделов в аренду товарному агробизнесу. Аграрным корпорациям разрешена долгосрочная аренда земли, находящейся в коллективной собственности, без необходимости превращать ее в государственную. Провернуть такую операцию местным властям гораздо легче, хотя это часто становится первым шагом к последующей конверсии земли и ее продаже. Агробизнес платит не только за аренду, но и, в отличие от фермеров, еще и налоги местным властям.

Согласно наиболее авторитетным независимым исследованиям, за последние 10 лет почти 40 % деревень сталкивались с передачей земли на несельскохозяйственные нужды и почти в 25 % деревень семейные участки превращались в крупномасштабные агрохозяйства{522}.

Темпы изъятия земли сильно выросли с начала 2000-х гг., когда Пекин начал ограничивать прямое налогообложение фермеров местными властями. С 2010 г. каждая десятая деревня в Китае ежегодно теряла часть своих земель, обычно против желания самих крестьян. В среднем за один раз изымается примерно 35 га, что составляет в совокупности около 100 семейных наделов. Возрастает число товарных ферм, площадь которых измеряется тысячами гектаров{523}.

Пора ожесточить сердца

[8]

Оправдано ли интересами общего развития экономики страны, по меркам Северо-Восточной Азии, столь несправедливое обращение Китая со своими фермерами? Похоже, что нет. Обычно крестьяне вынуждены уступать свои наделы под давлением местных властей, получая за это компенсацию, – в 2010 г. она составляла в среднем 13 000 юаней ($ 1900). Поскольку средний возраст фермеров составляет сорок с чем-то лет, то в среднем им остается жить еще лет тридцать, так что эта сумма соответствует 430 юаням в год, или 140 кг шлифованного риса по текущим ценам. Выплаты не хватает на удовлетворение пищевых потребностей даже двух человек. Однако у подавляющего большинства крестьян есть дети, работающие в городах{524}. Вот им-то и приходится возмещать разницу между компенсацией за конверсию земли и средствами, необходимыми родителям для жизни. Фермеры, потерявшие землю, вынуждены искать побочный заработок, но многие из них слишком стары, чтобы трудиться полный рабочий день.

Размежевание города и деревни в китайском государстве несправедливо, социально ущербно и все же не является неустранимым с точки зрения дальнейших перспектив экономического развития. Аграрный сектор выполнил свою функцию развития, подготовив экономический подъем, и продолжает кормить страну. Пока в ответ на перепланировку и конверсию земельных наделов не возникает массовых беспорядков, основная проблема для правительства на ближайшие годы будет состоять в том, что подъем

товарного агробизнеса приведет к сокращению производства основных продуктов питания. Помимо того что крупный агробизнес подменяет урожайность прибыльностью, он еще и не культивирует главные пищевые культуры, такие как рис и пшеница. Вместо этого он специализируется на высокоприбыльных культурах – овощах, травах и цветах, частично в целях экспорта. По мере исчезновения семейного фермерства импорт основных продуктов питания в Китай начинает быстро нарастать, хотя пока еще с низкого уровня. Но однажды в Пекине забьют тревогу по поводу продовольственной безопасности, ведь КПК давно и вполне обоснованно испытывает страх перед попаданием страны в зависимость от экспорта продовольствия.

Скорее всего, на конверсию фермерских наделов в агробизнес будет наложен запрет. Однако до тех пор, пока не решится проблема с финансированием местной власти, налоговое давление на фермеров (и перечисляющих им деньги потомков) сохранится. Многострадальным китайским крестьянином многие века помыкали его городские хозяева. А ведь именно благодаря его поддержке коммунисты совершили революцию. Оставленный в покое на время между Второй мировой войной и началом коллективизации в 1956 г., он сотворил короткий бум производства, о котором старые китайцы до сих вспоминают как о «золотом веке». После разных маоистских пертурбаций в 1980-е именно крестьянин отвел Китай от края пропасти, активизировав сельхозпроизводство в период, когда самый конкурентоспособный бизнес в стране создавался именно в сельской местности. Там в 1980-е гг. возникли ныне такие огромные компании, как производитель внедорожных автомобилей Great Wall Motor (ныне ведущий китайский экспортер автомобилей), ведущий производитель автомобильных комплектующих и запчастей Wanxiang, производитель модных безалкогольных напитков Wahaha и изготовитель систем кондиционирования воздуха Broad Air Conditioning, известный своей заботой об окружающей среде{525}.

Ну а потом, когда на той же стадии экономического развития своих государств крестьяне в Японии, Южной Корее и на Тайване привыкали к полноприводным автомобилям и отдыху на приморских курортах, китайские местные власти начали отнимать у крестьян землю для покрытия бюджетного дефицита и удовлетворения жадности сельского начальства. А центральное правительство, не захотевшее адекватно финансировать провинции, смотрело на все это и приговаривало: «Как вам не стыдно!» И вот снова китайский фермер возвращается к своей привычной жизни, чтобы, как гласит китайская поговорка, «питаться горечью»{526}.

Производственная интрига

История китайской промышленной политики после 1978 г. куда сложнее, чем история сельскохозяйственного сектора, поскольку она за время реформ претерпела серию крутых поворотов. Как уже было сказано, в 1980-х гг. центральное правительство, отождествляемое с либеральным премьером Чжао Цзыяном, позволило расцвести сельхозпроизводству на основе возвращения к семейному фермерству. Как и в Северо-Восточной Азии, ведущие предприниматели этого периода вышли из деревни, поселков с рынками и аграрных пригородов.

Государственная промышленность в больших городах Китая продолжала следовать своим путем, подвергаясь умеренному и постепенному реформированию без шоковой терапии, вызванной приватизацией, так повредившей посткоммунистической России из-за того, что обстоятельствами ловко воспользовались инсайдеры. Развитие Китая в 1980-х гг. точно передает выражение «реформа без проигравших»{527}.

Однако в 1990-е гг. отдельные части государственного сектора становились для промышленного развития все большей обузой. Наиболее проблемными были принадлежавшие государству малые предприятия и предприятия, работающие в конце технологического процесса. Малые предприятия столкнулись с грубой конкуренцией со стороны нарождающегося частного сектора и иностранных компаний, причем для последних доступ к рынку в Китае оказался гораздо легче, чем в Японии, Южной Корее и в меньшей степени, чем на Тайване. По сравнению с союзниками США в холодной войне, Китаю в обмен на доступ к рынкам богатых стран приходилось предоставлять гораздо больший доступ к своему рынку. Вдобавок китайские лидеры, в отличие от правительств Японии и Южной Кореи, были более готовы к открытию отечественного сектора потребительских товаров, так как, будучи социалистами, не считали, что он имеет «стратегическое» промышленное значение. К середине 1990-х гг. государственные предприятия, относившиеся к категории малых и средних, стали терять все больше денег.

Начиная с 1993 г. под влиянием нового и более властного экономического лидера Жу Ронгджи центральное правительство приняло программу промышленной рационализации. Ответственность за продажу или закрытие малых государственных предприятий переложили на местные власти, в то же время увеличив на них финансовую нагрузку{528}. В результате местные руководители тщательно подсчитали издержки и стали отказываться от убыточных операций. В 1997 г. эта политика получила одобрение на очередном съезде КПК и стала в дальнейшем известна как стратегия «Лучше меньше, да лучше». Надежных данных по этому вопросу нет, однако, по оценкам, в период с 1995-го до 2004 г. с госпредприятий было уволено примерно 40 млн рабочих{529}.

Атака Жу Ронгджи на отсталый государственный сектор удивила многих наблюдателей (в том числе и меня{530}) своим размахом и успешностью. Закрытие убыточных предприятий сочеталось с высокоэффективной программой, направленной на развитие конкуренции между крупнейшими госкомпаниями. Тех из них, кто наслаждался нишевой монополией, например несколько китайских нефтеперерабатывающих предприятий, каждое из которых за счет своей продукции контролировало определенную сферу влияния, заставили соревноваться друг с другом. В отраслях экономики, производящих товары, и основных сферах услуг Жу со своей командой экспертов создал олигополии из двух, трех или четырех участников, вынужденных теперь на равных вести борьбу за доминирование на рынке. В нефтегазовой промышленности, нефтехимии, угледобыче, генерации и передаче электроэнергии, телефонии, страховании и банковском деле соревнование в государственном секторе между небольшим числом крупных компаний резко обострилось, благодаря чему повысилась их эффективность и прибыльность. Олигополии в государственном секторе увеличили свою доходность до уровня, которого прежде не могли достигнуть в том же секторе монополии.

В 2003-м, последнем годе премьерства Жу, в стране было создано новое агентство – Комитет по контролю и управлению государственным имуществом (State Asset Supervision and Administration Commission, SASAC). Под его непосредственным руководством находилось 196 крупнейших государственных предприятий (точнее сказать, бизнес-групп), работавших в общенациональном масштабе. В задачи SASAC входят консолидация или выбраковка отстающих компаний и, соответственно, стимулирование мощных крупномасштабных компаний, способных конкурировать на мировом рынке. Количество централизованно управляемых компаний в период деятельности SASAC ежегодно сокращалось и к 2010-му достигло 122. При этом каждая из групп существенно увеличилась в размерах, а многие их убыточные дочерние фирмы были закрыты. SASAC заставляет контролируемые ею компании подписывать автоматически возобновляемые трехлетние контракты, устанавливающие нормы прибыли. Руководители компаний ранжируются (и оплачиваются) согласно балльной системе оценки, в которой начисляется от 70 до 100 баллов в зависимости от размера полученной прибыли{531}.

В целом последствия реформ в государственном секторе оказались крайне поучительными. Начав в конце 1990-х почти с нулевой совокупной прибыли, группы, контролируемые SASAC, сумели на протяжении 2000-х получать ежегодно совокупную прибыль, эквивалентную 3–4 % ВВП Китая, достигнув в 2010 г. отметки в 1,35 трлн юаней ($ 200 млрд){532}. Самыми доходными оказались девять промышленных компаний и поставщиков услуг. В нефтепереработке и нефтехимии это были PetroChina, Sinopec и CNOOC, в области телекоммуникаций – China Mobile и China Telecom, в производстве стали – Baosteel, в производстве алюминия – Chinalco, в угледобыче – Shenhua Energy, в поставках электроэнергии – State Electricity Grid. Около половины всей совокупной прибыли приходилось на три нефтеперерабатывающие компании и China Mobile. Итак, государство сохранило полный контроль над промышленностью и сферой услуг, которые в менее успешно развивающихся странах попадают в руки магнатов, чьи интересы противоположны целям индустриализации. Причем китайское правительство сделало контролируемый им бизнес высокоприбыльным.

Наследие Жу Ронгджи

Реформы Жу Ронгджи создали промышленную экономику, определяемую тремя структурными характеристиками.

Во-первых, оказалось, что группу высокоэффективных и высокоприбыльных сырьевых государственных олигополий, благодаря их роли в качестве главных импортеров и переработчиков сырья, можно использовать для амортизации экономики страны от скачков цен на международных рынках. Компании, работающие в начале технологического процесса, негодуют на контроль со стороны центрального правительства и хотели бы от него избавиться, но до сего времени не преуспели в этом, ведь их руководители фактически являются государственными служащими.

Во-вторых, государственная промышленная политика сосредоточилась на небольшом числе крупных, связанных с правительством предприятий, выпускающих все средства производства – от металла до станков,

используемых уже обрабатывающими компаниями. Это напоминает промышленную политику Тайваня с уклоном в сторону государственного сектора. Однако в совокупности китайские госкомпании, возможно, подвержены более высокой конкуренции и экспортной дисциплине, чем тайваньские. Они добились впечатляющих результатов в производстве все более технологически усложненных продуктов, конкурентных на мировых рынках, – от гидротурбин до скоростных поездов. Перед Китаем открывается заманчивая возможность создания самого успешного промышленного сектора под государственным контролем, когда-либо возникавшего в развивающейся стране, хотя, скорее всего, не столь всепобеждающего, как рассчитывали некоторые.

В-третьих, частный сектор в Китае получает лишь малую долю политической поддержки, предоставляемой государственному сектору. Эта стратегия была усилена преемниками Жу. Частные компании, сосредоточенные главным образом в переработке потребительских товаров, испытывают нехватку прибыли, наличного оборота и специализации, что не позволяет им совершить технологический прорыв и предстать в глобальном масштабе бизнесом со своей фирменной продукцией. В перспективе этот важный и острый вопрос – насколько бедственное положение частного бизнеса будет тормозить в целом развитие китайской экономики? – остается открытым.

В значительной мере проблема с ответом состоит в понимании того, насколько велики размеры частного и государственного сектора в Китае и что здесь означают слова «государственный» и «частный». «Половина на половину» – обычный ответ на первый вопрос, но с учетом сложного распределения акционерного капитала в корпоративных группах такой ответ является не более чем догадкой. Менеджменту компаний, по видимости государственных, часто выделяются акции, что служит сильным мотивирующим фактором. Именно поэтому будущее значительного числа так называемых государственных предприятий станут определять их миноритарные акционеры. С другой стороны, еще больше частных компаний могут быть поглощены государственным сектором – такой прогноз постоянно можно слышать от представителей нарождающегося в Китае среднего класса. Политический контроль со стороны КПК делит мир на черное и белое, однако владение бизнесом подразумевает что угодно, но только не такое жесткое разделение.

Гориллы

Среди производственных олигополий, составляющих наиболее отчетливо контролируемую государством часть экономики, реформы Жу Ронгджи, направленные на регламентацию сырьевой экономики, создали почву для жесткой конкуренции компаний за увеличение своей доли в ренте, чей объем зависит от обеспеченности компании основными сырьевыми материалами и услугами. Такая конкуренция сделала некоторые компании богатыми и могущественными. Однако государственный контроль над ценами до сих пор препятствовал бизнесу, стоящему в начале технологического процесса, выдаивать свои олигополии до предела, как это делали картели в Германии XIX в. или японские дзайбацу перед Второй мировой войной. Китайское правительство продолжает удерживать бюрократическими методами отпускные цены на сырье и услуги во всех ключевых отраслях экономики, таких как производство очищенных нефтепродуктов и электроснабжение. С одной

стороны, олигополиям в Китае позволяется получать щедрые долгосрочные прибыли, а с другой стороны, их используют в качестве «амортизаторов», защищающих перерабатывающие предприятия от скачков цен на мировом рынке{533}. Это полезно для всех производителей потребительских товаров в форме государственной, частной или смешанной собственности.

И вот пример: когда перед началом глобального финансового кризиса 2008 г. мировая цена на сырую нефть выросла до $ 140 за баррель, от китайских нефтяных компаний потребовали сделать убыточными часть операций по очистке нефти, чтобы защитить промышленников. Позднее, когда следующий глобальный кризис существенно затормозил развитие китайской экономики, а мировые цены на уголь оставались рекордно высокими, производителям электроэнергии отказали в повышении тарифов в соответствии с их возросшими производственными затратами. Китайское правительство проявило ту же решимость, что и государства Северо-Восточной Азии, продолжать процесс производственного обучения вне зависимости от глобальных экономических условий. Инструменты проведения политики могут быть разными, но цель должна оставаться неизменной.

Не ясно, сможет ли жесткий правительственый контроль поддерживаться неопределенно долгое время в виду неуклонно растущего могущества китайских сырьевых олигополистов. Подобно тому как южнокорейские чеболи сопротивлялись государственному контролю, хотя и получали массу выгод от государственных щедрот, так и поставщики сырья в Китае теперь тоже бросают государству вызов, несмотря на то что сами принадлежат государству. Когда в 2005–2006 гг. мировые цены на сырую нефть стали подниматься к новым максимумам, китайские нефтяные корпорации попытались сопротивляться контролю над ценами, задержав поставки очищенных нефтепродуктов{534}.

Позднее производители электричества, протестуя против низких тарифов, стали эксплуатировать электростанции гораздо ниже их мощностей и устраивали массовое отключение электричества. Государство подавляло подобные бунты, а чтобы заставить олигополистов подчиняться его указаниям, устраивает ротацию менеджмента, подобно тому как поступает с армейскими генералами. Так, в 2009 г. поменялись местами руководители трех больших нефтяных компаний. То, что организационный отдел КПК называет «персональным регулированием» – renshi tiaozheng, пока заставляет олигополистов ходить по струнке. У Пекина есть и другие средства, чтобы не дать крупным компаниям объединить свои силы. В том же 2009-м правительство заставило China Mobile, доминирующую на внутреннем рынке телефонную компанию, принять и развить новый технический стандарт для Китая, позволив ее более слабым конкурентам продавать телефоны клиентам на основе общепринятой системы GSM.

Государство все время начеку, но и олигополии постоянно стремятся расширить свое влияние. Прижатые ценовой политикой администрации, они все чаще используют свои деньги и возможности для получения прибыли не в процессе конкуренции, а путем приобретений. Так повторяется ситуация, сложившаяся в Южной Корее в 1980-х гг. Под лозунгом консолидации крупные государственные горнодобывающие и сталелитейные компании не просто поглощают производителей помельче, но и, используя свои связи с государственными структурами, поглощают более крупных своих конкурентов из частного сектора. Хорошо известный пример – рейдерский захват в 2009

г. корпорацией Shandong Iron and Steel Group частной компании Steel Rizhao, произведенный с использованием значительного бюрократического принуждения. Местные власти организовали недружественное поглощение прибыльной Rizhao убыточной государственной компанией. Владелец Rizhao Ду Шуангуа, хотя и был вторым по богатству человеком в Китае, пришел к выводу, что не сможет вести дела по своему усмотрению, когда против него выступает государство.

Сырьевые компании государственного сектора все больше используют свои огромные денежные поступления также и для приобретения бизнеса, находящегося в середине технологического процесса. Например, три государственные нефтяные компании и производители электричества вложили пакет инвестиций в новые предприятия, производящие силовое оборудование – от ветровых турбин до аккумуляторов. Далеко не очевидно, что объекты приобретения выиграют, перейдя в собственность корпораций, не имеющих производственного опыта. А группы, поставляющие сырье, пытаются взять под свой контроль новые направления в торговле и дистрибуции. Недавно нефтяные компании занялись поставками природного газа потребителям – раньше этим занимались частные фирмы. Поскольку право импортировать или добывать природный газ имеют только большие государственные компании, они получают несправедливое преимущество перед частным сектором.

Все это различные стороны явления, которое в китайском обществе и средствах информации стали называть guo jin, min tui, что означает: «государственный сектор наступает, частный сектор отступает». Наличие явления признают все, но где его пределы и какими будут его последствия, остается неясным. Ситуация с акциями, как уже говорилось, запутана, потому что государственные компании не всегда получают полный контроль над своими приобретениями. В конечном счете расширяющийся охват сырьевых олигополий сводится к денежным средствам, которые они извлекают из своей доминирующей доли прибылей в государственном секторе. Правительство выразило намерение ограничить их амбиции, решив присваивать себе больше их денег.

Начиная с 2007 г. Пекин стал вытягивать небольшие дивиденды с крупных государственных компаний – от 5 до 15 % чистой прибыли, в зависимости от сектора экономики{535}. И сейчас олигополии активно борются против выплаты повышенных дивидендов. Руководителям крупных сырьевых и обслуживающих компаний не предоставляются такие же пакеты акций, как некоторым руководителям промышленных предприятий, связанных с государством, и потому они ревностно оберегают денежные средства своих компаний, поскольку это источник их власти и влияния, не говоря уже о возможностях вознаграждать себя в финансовом плане. Способность государства выкачивать больше рентного дохода из этих сырьевых левиафанов и направлять полученные средства на поддержку независимых производителей служит ключевым критерием его промышленной политики. В сущности, вопрос заключается в том, насколько сильно хочет государство поддерживать независимые предприятия и плюралистическую экономику.

Индустриальные чемпионы

Вторая структурная характеристика современной индустриальной экономики Китая заключается в том, что его политика поддержки «молодой промышленности» в значительной степени сосредоточена на группе производителей средств производства, относящейся к госсектору и связанной с государством. В странах Северо-Восточной Азии в промышленном развитии участвовали предприятия различного типа, а возглавляли его компании госсектора. Государственные компании Японии, Южной Кореи и Тайваня преуспели в сталелитейной промышленности, постоянно повышая качество своей продукции в отрасли, отданной под контроль госсектора, управлявшего ею в бюрократическом стиле. На Тайване в рамках промышленной политики, направляемой государством, публичные компании, такие как United MicroElectronics и TSMC, также преуспели, выйдя в первые ряды среди производителей многих типов полупроводников, и до сих пор остаются в авангарде отрасли. Тем не менее и Тайвань, и остальная часть Северо-Восточной Азии являют нам множество примеров провалившихся госкомпаний или, по крайней мере, работавших менее эффективно по сравнению с частными. Так, на Тайване и в Южной Корее государственное судостроение уступало частному, а частное химическое производство в Японии и Южной Корее одержало победу в региональной конкуренции с государственными компаниями Тайваня.

Китай, похоже, добивается в целом большего со своими госпредприятиями. Благодаря былому социалистическому планированию производства и программе рационализации, осуществленной Жу Ронгджи в 1990-е гг., развился ряд значимых, конкурентоспособных на мировом уровне предприятий, находящихся в середине технологического процесса. От неоправданной рыночной фрагментации они защищены высокими барьерами в виде капитала, и в то же время их количества достаточно в каждом сегменте промышленности для поддержания между ними жесткой конкуренции{536}. Их пример демонстрирует, что экспортная дисциплина и конкуренция на внутреннем рынке в сочетании с неустанной выбраковкой неудачников гораздо сильнее, чем характер собственности, влияют на достижение успеха в развитии промышленности. И все же иногда ключевыми производственными единицами становятся дочерние предприятия государственной группы, в которых руководители и другие частные акционеры обладают значительными пакетами акций, особенно когда государственные компании создают новые производственные филиалы.

Государственные компании КНР приобретают международную конкурентоспособность в горном машиностроении, производстве строительной техники и станков, авиакосмической промышленности, судостроении, тепловой, гидро- и ветроэнергетике, в создании телекоммуникационной инфраструктуры и т. д. При этом названия даже самых крупных национальных компаний – China Shipbuilding, China Oilfield, China International Marine Container, Sinovel или CSR Corp. мало кому известны. Тем не менее в августе 2011 г. рыночная капитализация China Shipbuilding приближалась к $ 20 млрд, а средняя рыночная капитализации 24 ведущих государственных и связанных с государством компаний, находящихся в середине технологического процесса, – к $ 6 млрд. Это более чем вдвое превышает среднюю стоимость крупнейших китайских фирм, принадлежащих частному капиталу{537}.

Компании государственного сектора, выпускающие средства производства, работают под надзором бюрократического аппарата планирования, который раньше недооценивался, не в последнюю очередь потому, что ассоциировался с коммунистическим правительством. Мы мало знаем о внутреннем устройстве SASAC и, что особенно важно, Национальной комиссии по развитию и реформам (National Development and Reform Commission, NDRC), главного агентства промышленного планирования, – гораздо меньше, чем мы знаем о соответствующих агентствах в Японии, Южной Корее и на Тайване. Однако по опыту прошлого ясно, что китайские чиновники обычно принимают разумные, осмотрительные решения, взращивая в государственном секторе производителей, которые, в свою очередь, получают выгоду от связей с государственными научно-исследовательскими институтами.

Приведем пример, показывающий, как NDRC решала проблему развития технологий, позволяющих получать экологически чистую энергию. Комиссия посоветовала правительству направить основную часть субсидий на низкозатратное и хорошо освоенное производство ветровых турбин. Производители солнечных батарей также хлопотали о субсидиях, но производство солнечной энергии обходится дороже, а кроме того, возникло опасение, что используемые в Китае поликремниевые технологии могут устареть по сравнению с методом напыления, который разрабатывался в США. К тому же производители батарей хотели получить финансирование и на развитие электромобилей, однако здесь технологические перспективы оказывались совсем туманными и рынок не был исследован.

После подробного анализа, выполненного NDRC, правительство выбрало первый вариант, и под государственной опекой в Китае удалось создать крупнейший в мире рынок ветряных турбин. Более того, директивные органы признали условное право государственной собственности, наделив менеджмент значительными пакетами акций дочерних компаний по производству турбин, создаваемых государственными предприятиями. Таким образом, большая часть акционерного капитала крупнейших производителей ветряных турбин – Sinovel и Goldwind находится в частных руках. Сочетание осмотрительной промышленной политики с рыночными инициативами в Китае живо контрастирует со стремлением Малайзии овладеть новейшими сталелитейными технологиями, располагая единственным, полностью принадлежащим государству заводом. Китайские производители ветряных турбин вошли в число мировых лидеров в своей отрасли, и экспорт их продукции растет.

Государственные компании, выпускающие средства производства, продолжают пользоваться поддержкой NDRC и правительственных программ по локализации производства всех видов оборудования, используемого в экономике, – влиять на это гораздо легче, чем на поведение индивидуальных розничных потребителей. Например, переход к производству ветряных турбин был инициирован официальным требованием NDRC в 2005 г. обеспечить как минимум 70 % локализации в ветряных турбинах, закупаемых на государственные средства. (В конце концов от него пришлось отказаться из-за протестов со стороны иностранных поставщиков, сославшихся на несоответствие требования обязательствам Китая перед ВТО. К этому времени, однако, искомый уровень локализации в 70 % был уже достигнут как местными, так и зарубежными компаниями{538}.)

В 2009 г. NDRC и правительство поставили главной целью поднять локализацию всего сектора производства оборудования с 60 до 70 %. Это

заявление не смогло убедить каждую производственную компанию «покупать китайское», но послание было хорошо услышано государственными учреждениями, контролирующими финансовую систему и распределяющими огромный бюджет материально-тенического обеспечения предприятий{539}. Государство не дает взаймы компаниям, которые игнорируют его критику, и ничего у них не покупает. Эта история уже хорошо нам знакома на примере Южной Кореи, Японии и Тайваня.

Сильнее всех принуждает к экспортной дисциплине Государственный банк развития Китая (China Development Bank, CDB), главный инвестиционный банк в стране и самый эффективный национальный финансовый институт. Это один из трех «политических» инвестиционных банков – zhengcexing yinhang, созданных в 1994 г. в рамках проведенной Жу Ронгджи налоговой и финансовой модернизации. Политическими эти банки называются потому, что они уполномочены давать ссуды для поддержки государственной аграрной и индустриальной политики.

В течение последних 13 лет президентом CDB является высокоценимый администратор Чэнь Юань, сын Чэнь Юна, экономиста, вытаскивавшего Мао Цзэдуна и Дэн Сяопина из самых скверных политических передряг{540}. В 2000-х гг. банк выстраивал свой баланс на поддержке крупномасштабных высококачественных национальных инфраструктурных проектов. Тем самым он способствовал росту компаний, работающих в середине технологического процесса, которые обслуживали проекты{541}.

Сравнительно недавно CDB сделался главным финансовым учреждением, направляющим такие компании к экспорту. Начиная с 2006 г. он финансировал различные сделки со странами Юго-Восточной Азии, Африки, Латинской Америки, а также с Россией на общую сумму более $ 100 млрд{542}. Некоторые из самых крупных кредитов напрямую идут в сырьевые олигополии, но многие другие – в инфраструктурные проекты в развивающихся странах. CDB обеспечивает финансирование проекта, китайские государственные строительные фирмы осуществляют строительство, а китайские производители поставляют и устанавливают оборудование{543}.

Такая политика выглядит как повторение промышленного развития Японии в начале XX в. посредством агрессивного экспорта в индустриально отсталые государства Азии и экспорта Южной Кореей строительных услуг на Ближний Восток и в Юго-Восточную Азию в 1970-х и 1980-х гг. Главное отличие состоит в том, что Китай действует по-настоящему в глобальных масштабах. За последние пять лет экспортная дисциплина, примененная к китайским компаниям, работающим в середине технологического процесса, быстро повысила качество их продукции.

Все это мы можем вам продать

Среди первых в Китае производителей средств производства, проделавших долгий путь к конкурентоспособности на мировом уровне, были компании, выпускавшие оборудование для термоэлектрических генераторов. Их прогресс начался с хрестоматийных, типичных для Северо-Восточной Азии действий правительства по снижению затрат на приобретение технологий путем

централизации процесса переговоров с транснациональным поставщиком. В 1980-е гг. правительство Китая заключило сделку о доступе к рынку технологий с американской электротехнической компанией Westinghouse, а затем распределило приобретенные технологии среди полдюжины машиностроительных компаний государственного сектора. (В настоящее время Westinghouse занимается только ядерной энергетикой.) В течение 1990-х гг. эти компании начали производить геотермальные турбины средних размеров, а государство помогло им приобрести технологии производства гидротурбин у других транснациональных гигантов вроде Siemens. Уровень конкуренции между компаниями и потребность страны в новых электростанциях были такими, что к началу 2000-х Китай создал крупнейшие в мире производственные мощности по выпуску силового оборудования. Еще более важно то, что технологический уровень китайских производителей подошел вплотную к мировому, притом что стоимость их продукции была на 30 % ниже, чем у их транснациональных конкурентов{544}.

Льготное финансирование со стороны CDB и Китайского экспортно-импортного банка (China Export-Import Bank), еще одного «политического» банка, вдохновило производителей силового оборудования двинуться на международные рынки, начав с развивающихся стран, таких как Индия, Пакистан, Вьетнам и Индонезия. В конце 2000-х гг. китайские производители уже захватили около одной трети растущего индийского рынка. В 2010 г. ведущая китайская компания Shanghai Electric подписала пятилетний контракт с индийской компанией Reliance Power на поставку оборудования для 36 электростанций на сумму $ 10 млрд. В том же году в рамках крупнейшего из нескольких контрактов «нефть за займы», организованных «политическими» банками, Венесуэле открыли кредитную линию на $ 20 млрд – за счет нее будет финансироваться, помимо всего прочего, сооружение трех больших электростанций, оборудование для которых поставлялось Китаем.

В 2009 г. китайский экспорт силового оборудования достиг уровня $ 9 млрд и начал перемещаться из стран Южной Азии, Африки и Латинской Америки в Восточную Европу. Доля экспорта у этих производителей составляет 20 % от общей продукции, примерно как у корпораций вроде Hyundai на пике их технологического роста. Введение экспортной дисциплины в Китае совпало по времени с переходом компаний от производства геотермальных турбин среднего размера к созданию турбин мощностью в 1000 мегаватт для работы при сверхвысоких температурах (известных как «ультра-суперкритические») и новейших гидротурбин мощностью 700 мегаватт (использованных на самой большой в мире ГЭС «Три ущелья» на реке Янцзы). Три крупнейших китайских производителя силового оборудования уже стали самыми большими в мире производителями геотермальных турбин.

Общий шаблон, которому следуют китайские компании, работающие в середине технологического процесса, заключается в импорте и освоении ключевых технологий на начальном этапе деятельности на внутреннем рынке. Затем компании поднимаются к мировому технологическому уровню в период укрепления экспортной дисциплины. До конца 1990-х доля китайских верфей в мировом судостроении была меньше 10 %, пока государственные компании медленно осваивали базовые технологии, в основном за счет лицензионных соглашений. Во время бума 2000-х гг. внутренний спрос на суда резко вырос и верфи начали борьбу за экспорт. Между тем Южная Корея выиграла на международном рынке конкуренцию с Японией в категории элитных судов, а Китай взял на себя быстрорастущую долю заказов на более простые морские

транспорты. К концу 2000-х гг. на долю Китая приходилось уже 40 % тоннажа вновь построенных кораблей, причем многие из них приобретались внутренними судоходными компаниями. Китайские корабельные верфи оставались в зависимости от иностранного снабжения по многим параметрам дизайна, и почти половина стоимости кораблей складывалась из закупленных частей и двигателей, однако благодаря экспортному давлению производители быстро поднимаются по технологической лестнице. Лидирующие группы компаний, такие как China Shipbuilding, теперь экспортируют танкеры класса «Суэцмакс» (Suezmax) – самые большие суда, способные пройти по Суэцкому каналу, и движутся к созданию судов еще большего тоннажа.

Самый впечатляющий за последние пять лет рост среди китайских компаний, связанных с государством и работающих в середине технологического процесса, продемонстрировали производители строительного оборудования. Деятельность этих фирм сопоставима с опытом японских компаний, таких как Komatsu, Sumitomo и Hitachi в 1970-х гг., когда их экспорт строительного оборудования всего за несколько лет подскочил с 10 до 30 %, прежде чем дойти сегодня до 70 % от общего объема продукции. Китайские строительные компании XCMG и Zoomlion уже превзошли по экспортным показателям своих соотечественников, производящих оборудование для электростанций, продавая за рубежом примерно треть своей продукции. Sany, еще более крупная частная компания, преуспевающая, несмотря на то что является единственным негосударственным игроком в строительной отрасли, экспортирует схожую долю производимой продукции и представляет собой, подобно Sony и Honda в Японии, «непланируемую» компанию, которой позволили выжить.

Все упомянутые компании сначала оттачивали производственные навыки на обширном, но очень чувствительном к изменениям цен внутреннем рынке, постепенно двигаясь от выпуска простых машин, таких как колесные погрузчики, к гораздо более сложным, например экскаваторам, а затем уже агрессивно продвигали свой товар на внешние рынки развивающихся стран{545}. Около половины экспорта строительного оборудования идет в страны Азии и еще примерно пятая его часть – в страны Африки. Однако пятая часть продаж уже осуществляется в США, Европе и Японии. Китайские компании поставили своей целью к 2015 г. отправлять на экспорт большую часть своей продукции, тем самым опережая японские компании в темпах исторического развития.

В секторе телекоммуникаций ведущие китайские производители оборудования Huawei и ZTE уже показали, насколько далеко они могут продвинуться на международных рынках. В 1990-х гг. обе они приобретали на торгах всевозрастающие доли внутренней телефонной инфраструктуры в конкуренции с транснациональными корпорациями, начав с маленьких городов, а в конце концов захватив больше половины национального рынка. С 1997 г. при финансовой поддержке Банка развития Китая они стали пробиваться в развивающиеся страны – в 2004 г. одна только Huawei была поддержана кредитной линией CDB на $ 10 млрд, получив от банка денег больше, чем какая-либо другая китайская компания. Недавно ZTE и Huawei совершили настоящий прорыв, выиграв контракты на создание сетей мобильной связи в развитых странах, включая Испанию и Норвегию, и сейчас действуют на передовом технологическом рубеже.

Теперь ZTE и Huawei осталось справиться с единственной оставшейся технологической проблемой – стать учредителями стандартов для следующих

поколений мобильной телефонии, чтобы зафиксировать более высокую рентабельность. Не котирующаяся на бирже Huawei сегодня является самой преуспевшей в международном масштабе китайской компанией, занимая в качестве глобального поставщика телекоммуникационного оборудования второе место с небольшим отставанием от шведской компании Ericsson. В 2010 г. Huawei сообщила, что объем ее продаж составил 185 млрд юаней ($ 28 млрд), причем 65 % поступило с зарубежных рынков. Компания также заявляет, что, в отличие от большинства аналогичных китайских компаний, она является собственником большей части частного акционерного капитала Huawei. ZTE – более типичное для Китая порождение госсектора в лице Министерства аэрокосмической промышленности. Huawei утверждает, что контролируется своими же сотрудниками, владеющими ее акциями. Однако никаких доказательств этого никогда не предъявлялось, и преобладают слухи о том, что контрольный пакет акций принадлежит госсектору{546}.

Ограниченность китайской модели

Продвижение телекоммуникационных компаний Китая в первые ряды мирового рынка позволяет предположить, что любые государственные и связанные с государством компании, осуществляющие «бизнес для бизнеса», могут стать технологическими лидерами в промышленном развитии страны. Такие компании являются продуктами промышленной политики правительства, в которой конкуренция на внутреннем рынке сочетается с экспортной дисциплиной и которая нацеливает производителей сначала на освоение современных технологий, а уже затем на создание новых.

Такая политика вполне согласуется с той, что сработала в Японии, Южной Корее и на Тайване. И почти наверняка лучше варианта, предложенного на Тайване государственному сектору, потому что Китай в среднем обязывает свои публичные компании к большей конкуренции и экспортной дисциплине, чем это происходит на Тайване. Стимулирование менеджмента акциями в Китае тоже происходит в более широком масштабе, чем на Тайване, хотя эта история только разворачивается и требует дальнейшего исследования.

Тем не менее, восхваляя промышленную политику государственного сектора Китая, необходимо сделать три предостережения.

Во-первых, успех государственных компаний, подкрепленный промышленной политикой, не выходит за пределы «бизнеса для бизнеса». Самая слабая сторона акционерного бизнеса состоит в нехватке чувствительности и гибкости для того, чтобы преуспевать на потребительских рынках, и в этом отношении китайские публичные компании далеко не исключение. Связанные с государством компании, работающие в середине технологического процесса, успешно овладевают промышленными технологиями, которые развиваются линейно и довольно предсказуемо, но становятся уязвимыми, когда в ходе своей деятельности от них требуется понимание нужд розничных потребителей.

В автомобильной промышленности, например, крупные государственные компании потерпели неудачу в попытке создать оригинальную продукцию, способную заинтересовать китайских покупателей. В результате компаниям приходится полагаться во всем, что касается дизайна и технологий, на совместные предприятия с иностранными фирмами, впадая от них в такую же зависимость, как и малайзийский Proton. Конечно, в Китае больше частных автомобилестроительных компаний, ориентированных на потребителя и способных развивать собственные торговые бренды, однако они ограничены в своих возможностях как раз потому, что государственные компании, продающие через совместные предприятия зарубежные модели, контролируют большую часть рынка. Из всех частных автомобильных компаний в Китае с наибольшей вероятностью может достичь успеха Great Wall Motor, специализирующаяся на производстве полноприводных автомобилей, отчасти потому, что государственные компании не предлагают конкурирующей продукции и, следовательно, не способны ее потеснить. Другие же частные компании, такие как Geely и Chery, способны бороться лишь за самую малую рентабельность.

В сфере телекоммуникаций даже такой гигант, как Huawei (возможно, опровергая собственные утверждения о том, что она является подлинно частной компанией), лишь совершает набеги на потребительский сектор рынка. Подобно ZTE, Huawei выпускает ежегодно десятки миллионов мобильных телефонов в качестве подрядчика у транснациональных корпораций, таких как Vodafone, но до сих пор так и не смогла стать значительным производителем под собственным брендом на международном рынке. По контрасту с ней южнокорейский Samsung, который развивался исключительно как частная компания, всегда, несмотря на свое участие в многочисленных предприятиях «бизнеса для бизнеса», оставался близок к потребителям. Сегодня Samsung является одним из двух ведущих мировых производителей смартфонов – потребительских товаров с самой высокой добавленной стоимостью. Huawei, напротив, была основана бывшим военным офицером Рен Женфеем и вырастала за счет продажи магистральных линейных сооружений для телекоммуникаций провинциальным и муниципальным администрациям{547}. Потом компания расширила этот бизнес, чтобы работать с правительствами и частными операторами телефонных систем за рубежом. Сегодня корпоративная культура Huawei, возможно, более свойственна компании, обслуживающей «бизнес для бизнеса» и «бизнес для правительства», что не позволяет ей стать ведущим игроком в производстве телефонов.

Второе предостережение относительно промышленного развития на основе связанных с государством производителей средств производства заключается в следующем: в отличие от бизнеса, ориентированного на потребителя, многое из того, что китайские компании продают на мировом рынке, требует либо государственного заказа, либо одобрения со стороны правительства. В развивающихся странах продажи для правительств часто происходят с выгодой для Китая. Его правительство довольно неразборчиво в вопросе о том, с какими режимами китайские компании имеют дело, а китайские «политические» банки не ставят никаких политических условий в отношении выдаваемых ими кредитов.

В частности, именно поэтому китайские компании заключили множество инфраструктурных сделок в таких странах, как Пакистан, Мьянма, Ливия и Конго. В развитых странах, однако, продажи для правительственных структур или в тех секторах экономики, которые находятся под влиянием

правительства, могут обернуться для Китая убытками. Например, Huawei не смогла в 2010 г. провернуть сделку на $ 3 млрд с фирмой Sprint-Nextel в Соединенных Штатах и оказалась отрезанной от приобретения ряда ключевых технологий по причине «угрозы национальной безопасности» США{548}.

В будущем такие ограничения могут затронуть китайские компании еще сильнее. Даже если оставить в стороне соображения национальной безопасности, правительства развитых стран могут установить другие «нетарифные барьеры», препятствующие продажам китайского оборудования. С тех пор как сам Китай перестал проводить открытые тендеры на государственные закупки и не присоединился к Соглашению о правительственных закупках ВТО (General Procurement Agreement), китайское правительство лишилось права на оказание юридической помощи в таких вопросах. Частные компании Японии и Южной Кореи смогли проникнуть в богатые страны, обращаясь со своей продукцией – автомобилями, видеомагнитофонами, смартфонами – непосредственно к потребителям. Китайские производители оборудования более ограничены в открыто совершаемых сделках.

Третье предостережение относительно компаний, работающих в середине технологического процесса, заключается в том, что, хотя Китай, на первый взгляд, добился впечатляющего технологического прогресса, невозможно понять в точности, насколько действителен этот прогресс, пока не завершится период наиболее интенсивных инвестиций. Проще говоря, Китай в настоящее время инвестирует в приобретение технологий так много средств, что результаты просто обязаны быть впечатляющими. В ряде отраслей должно пройти еще несколько лет, прежде чем мы получим четкое представление о прогрессе, достигнутом за счет сделанных инвестиций. До сих пор непонятно, до какой степени Китай все еще просто копирует чужие технологии, а где уже начинает создавать свои собственные.

Один из примеров этой аналитической загадки – производство железнодорожного оборудования. В 2007 г. китайское правительство запустило выдающуюся программу стоимостью $ 395 млрд по строительству высокоскоростной железнодорожной сети протяженностью 16 000 км, и более половины ее к концу 2010 г. уже было завершено{549}. Однако к этому моменту Министерство железных дорог дополнительно заняло более $ 300 млрд, а провинциальные правительства гораздо больше того, чтобы профинансировать сеть, которая за четыре года втрое превзошла по масштабам синкансэн – высокоскоростную сеть железных дорог в Японии, предназначенную для перевозки пассажиров, и вскоре должна превзойти ее в пять раз. Объективно оценивая китайские инвестиции, правительство США в 2011 г. обратилось к конгрессу с просьбой о выделении $ 53 млрд для финансирования начала строительства американской высокоскоростной железнодорожной сети, однако конгресс не поддержал этот запрос.

При таких быстрых тратах огромных средств остается неясным, насколько экономически эффективной была стратегия Министерства железных дорог по приобретению технологий. В некоторых отношениях стратегия была реализована по традиционным канонам. Несмотря на внешне переменчивую деятельность, министерство в течение 15 лет исследовало перспективы развития высокоскоростных железных дорог, прежде чем в 2004 г. подписало первый крупный контракт на приобретение иностранных технологий. Чиновники следовали проверенной стратегии по привлечению зарубежных компаний с

открытием их представительств в Китае, обещая им предоставить обширный рынок, а затем годами вели переговоры, прежде чем выкладывали деньги на стол. Министерство замкнуло на себя все переговоры с поставщиками технологий, чтобы уменьшить расходы. Но при этом оно также успешно создавало совместные предприятия и заключало лицензионные соглашения с каждым из четырех мировых лидеров в производстве высокоскоростного железнодорожного транспорта (Bombardier, Kawasaki Heavy Industries, Siemens, Alstom), чтобы дать возможность китайским научно-исследовательским институтам ознакомиться со всеми доступными технологиями{550}.

В 2010 г. министерство заявило, что две контролируемые государством местные компании по производству локомотивов и подвижного состава не только освоили всего за пять лет основные технологии создания высокоскоростной железнодорожной техники, но и готовы производить свои собственные, более быстрые поезда. Министерство оповестило о запуске локомотива CRH380, способного двигаться с максимальной скоростью 380 км в час, быстрее любых других существующих локомотивов. В 2011 г., однако, выяснилось, что все было не так хорошо, как казалось. В феврале министра железных дорог Лю Чжицзюня по прозвищу Прыгун Лю, которое он получил после многочисленных обещаний, что китайские железные дороги «совершат прыжок» в ряды мировых технологических лидеров, без соблюдения формальностей уволили и поместили под следствие за «грубое нарушение дисциплины» – эвфемизм, используемый КПК вместо слова «коррупция».

Ушедший в отставку заместитель директора департамента высокоскоростных дорог сделал затем необычайно откровенные заявления в китайской прессе, объяснив, что китайские высокоскоростные поезда оказались быстрее, чем у поставщиков зарубежных технологий, только потому, что министерство под руководством Лю допустило значительное снижение мер безопасности по сравнению с немецкими или японскими эксплуатантами. Основная технология, сказал Чжоу Иминь, осталась целиком зарубежной, и никаких инноваций, позволяющих увеличить скорость, привнесено не было{551}. Спустя месяц после предупреждения Чжоу о наплевательском отношении отечественных конструкторов к безопасности произошло столкновение двух высокоскоростных поездов в провинции Чжэцзян, погубившее 40 человек.

Невозможно узнать в точности, насколько далеко в технологическом обучении продвинулся Китай в железнодорожной отрасли. Экспортная дисциплина на этой стадии развития только начала поддерживаться со стороны государственного банка, а обратная связь с международным рынком слишком слаба. Ранние экспортные контракты на поставки скоростного городского трамвая, обычных локомотивов и подвижного состава были подписаны с такими странами, как Малайзия, Гана, Тунис, Венесуэла и Туркменистан. Первые высокоскоростные проекты, включающие поставку поездов и строительство железнодорожных путей в Турции, Венесуэле, Аргентине и Саудовской Аравии, были согласованы, но так и не завершены.

Понятно, что Китай способен вести продажу железнодорожной техники в развивающихся странах и что его строительные компании, которые ведут там прокладку путей, приобретают ценный опыт работы за рубежом{552}. Но стоимость обучения технологиям создания высокоскоростных железных дорог была настолько высока, что и отдача должна быть столь же высокой. В самом Китае Министерство железных дорог в 2011 г., по прогнозам, должно было

получить доход в объеме 200 млрд юаней ($ 31 млрд), в то время как на погашение процентов и на обслуживание его огромного долга ушло 250 млрд юаней ($ 39 млрд).

Пренебрежение частным сектором

Обсуждение деятельности связанных с государством компаний, работающих в середине технологического процесса, подводит нас к завершающему элементу промышленной структуры, сложившейся в Китае после Жу Ронгджи. Речь идет о частном секторе, который получает гораздо меньше политической поддержки. Здесь снова прослеживается явное подражание Тайваню с его предпочтением публичных компаний частным, укрепившееся на материке по причине безраздельного политического доминирования КПК.

Хотя крупнейшие китайские государственные компании в целом функционируют, возможно, лучше, чем тайваньские, благодаря более успешному проведению промышленной политики, но частные компании Китая регулярно сталкиваются со столь же тяжелыми, как и на Тайване, проблемами из-за нехватки политической поддержки. Особенно обострены эти проблемы в сфере потребительских товаров, где, как уже отмечалось, деятельность связанных с государством китайских компаний оставляет желать лучшего.

Подобно тому как Тайвань не произвел ничего равного Samsung в потребительской электронике или Hyundai в автомобилестроении, есть сомнения и в том, что частные китайские компании способны стать бизнесом с глобально известными брендами в легкой промышленности. Китайские предприниматели обладают необходимой гибкостью и энтузиазмом, чтобы конкурировать на потребительском рынке, но они, как правило, испытывают нехватку денежных средств, накоплений и субсидий для того, чтобы бросить вызов своим транснациональным конкурентам.

Все это по большому счету является следствием политики правительства. После реформ Жу Ронгджи Китай сумел вырастить ряд связанных с государством компаний, работающих в середине технологического процесса, и подвигнул их к экспорту промышленного и транспортного оборудования. По сравнению с ними, частные фирмы ограничены в своих возможностях из-за отсутствия поддержки, сопоставимой по масштабу. А ведь именно на них приходится основная часть китайского экспорта. Чистый экспорт частных компаний (экспорт минус импорт) поднялся с нуля в 2000 г. и вырос до объема в $ 200 млрд в 2010 г., однако они не получают никакого вознаграждения от государства за свои высокие экспортные показатели{553}.

В большинстве сфер бизнеса, связанного с потребительскими товарами, частные компании Китая даже более готовы для конкуренции с транснациональными корпорациями, чем частные японские и корейские компании на аналогичной стадии развития своих стран. Но они не получают перекрестного субсидирования за счет другого защищенного непотребительского бизнеса, подобно тому, как Hyundai Motor Company поддерживалась за счет денежных средств дочернего судостроительного предприятия южнокорейского чеболя. В Китае все такие предприятия находятся в руках государства. Частные компании получают меньше заказов в

рамках госзакупок, чем их конкуренты в госсекторе, – большой недостаток в период крупных государственных инвестиций.

В ряде случаев предприниматели сталкиваются с укоренившимися в отрасли государственными компаниями, которые чрезвычайно трудно потеснить. Классический тому пример – автомобилестроительный бизнес. Государственные компании мало что делают для технологического развития Китая, поскольку зависят от совместных предприятий с иностранными партнерами, но именно они захватывают на рынке высокоприбыльный сегмент крупногабаритных автомобилей, еще сильнее усложняя жизнь частных компаний.

Наконец, частные компании имеют меньше беспрепятственного доступа к капиталу, чем государственные, хотя, возможно, это ограничение преувеличивается. Например, CDB предоставляет крупные кредиты частным компаниям, если те являются эффективными экспортерами. Единственным серьезным ограничением для частных компаний служит нехватка протекции, закупок и субсидий сравнительно с государственным сектором. Частные китайские компании вынуждены развиваться так, как того хотят богатые страны, – в открытой конкуренции с более опытными, технологически развитыми и намного лучше обеспеченными ресурсами транснациональными предприятиями.

Самая типичная проблема заключается в том, что частным компаниям не хватает притока денежных средств, для того чтобы увеличивать в своей продукции долю добавленной стоимости. Их норма доходности слишком мала, а кредитные линии слишком ограниченны, чтобы окупать потери при разработке новой продукции в течение длительных периодов. Одним из проявлений ограниченности денежных средств оказывается невозможность для частных компаний вести борьбу на всех этапах цепочки добавления стоимости продукции, чтобы утвердить свою способность влиять на цены. На практике это может означать, например, что они способны целиком собирать автомобили, но не могут освоить изготовление некоторых важнейших компонентов, обеспечивающих превышение нормы прибыли, таких как трансмиссия или двигатель.

Или, что тоже случается очень часто, частные компании не могут позволить себе объединиться, чтобы контролировать дистрибуцию и каналы продаж. Историк экономики Альфред Чандлер показал в своем основополагающем труде, как первым транснациональным корпорациям США удалось в XIX в. преуспеть за счет доминирования в дистрибуции и сбыте своей продукции и тем самым взять в свои руки ценообразование{554}. Но тогдашние американские компании не сталкивались с таким уровнем международной конкуренции, с каким имеют дело китайские компании сегодня. В современном Китае транснациональные конкуренты способны перебрасывать прибыли в те сегменты цепочки добавления стоимости продукции, где они наиболее сильны и где они могут воздвигнуть самые высокие технологические и финансовые барьеры против своих конкурентов.

Именно это произошло со многими частными компаниями Тайваня, пострадавшими из-за того, что промышленная политика Гоминьдана была сосредоточена на государственном секторе. Один из самых известных предпринимателей на острове Стэн Ши, владелец компании Acer, окрестил проблему, с которой сталкиваются не имеющие поддержки частные компании внутри цепочки добавления стоимости, «улыбкой». В бизнесе по производству

компьютеров и электроники, которым активно занимаются многие частные компании Тайваня, самые высокие доходы получают либо дизайнеры фирменного стиля, компании по разработке и продаже программного обеспечения и производители электронных чипов на одном верхнем конце цепочки добавления стоимости, либо гиганты-ретейлеры на другом верхнем конце цепочки. Компаниям же, подобным Acer, чьи ограниченные ресурсы вынуждают их держаться середины цепочки (нижней части «улыбки»), остается только наблюдать, как их текущая прибыль сжимается все сильнее и сильнее.

Ни огромные масштабы производства частных тайваньских компаний, ни их глобальное лидерство в снижении издержек не обеспечивают им более высокую доходность, поскольку компании, работающие в начале технологического процесса, успешно конкурируют за счет ускоренных инноваций, а компании, работающие в конце технологического процесса, контролируют огромные доли розничной торговли. Частные компании Тайваня, такие как Acer, нуждались в расширении своей деятельности и давно начали бы более масштабное наступление на мировом рынке в своей отрасли, если бы в этом стремлении их поддержало правительство.

Тайвань прославил «улыбку» в электронике. Возможно, частный сектор Китая перенесет «улыбку» и на многие другие отрасли. Помимо производства бытовых потребительских товаров, где китайские компании уже давно работают на брендовые транснациональные корпорации или ритейлеров, таких как Walmart, прослеживается тенденция появления «улыбки» в различных секторах – от сборки мотоциклов и автомобилей до фотоэлектрических элементов{555}.

Транснациональные корпорации рассчитывают на то, что скорость их инноваций и маркетинговая «мускулатура» позволят им улыбаться сколь угодно долго. Опыт Тайваня показывает, что их предположения верны: без дополнительной политической поддержки со стороны правительства частный сектор Китая не реализует свой потенциал.

Трогательные истории

Проблемы, с которыми сталкиваются частные китайские компании, можно проследить на примере BYD, производящей аккумуляторы для мобильных телефонов и традиционные автомобили, а в дальнейшем планирующей создавать электромобили. BYD получила широкую известность в 2008 г., когда дочерняя компания холдинговой корпорации Berkshire Hathaway Уоррена Баффета приобрела 10 % акций китайского производителя. BYD начала выпускать аккумуляторы в 1990-е гг. при технической помощи европейских и американских операторов мобильной связи, которые хотели снизить издержки за счет переноса производства аккумуляторов из Северо-Восточной Азии в Китай.

Затем владелец компании Ван Чуаньфу сумел выжать достаточно средств из своего крупного, но низкодоходного производства аккумуляторов, чтобы перейти на автомобилестроение. В 2000-х гг. BYD воспроизвела японские модели и вызвала в Китае настоящий бум среди автовладельцев, став самым быстрорастущим и дешевым производителем легковых машин. Ван анонсировал

грядущее объединение аккумуляторного и автомобильного бизнеса, чтобы стать глобальным игроком в производстве электромобилей. Он обещал освоить выпуск экологически чистого электромобиля уже в 2010 г., а с 2011-го начать его экспорт по всему миру. О грядущем прорыве трубили мировые СМИ, от The New York Times до Wall Street Journal и Economist{556}.

Однако BYD могла конкурировать с богатыми совместными предприятиями государственного сектора, только сокращая свои цены до минимума. Доходы оказывались ничтожно малыми, а снижать цены еще больше было нельзя, потому что BYD не имела ресурсов для освоения всего спектра технологий автомобилестроения. Компании пришлось закупать у международных поставщиков для своих автомобилей шасси и трансмиссии – компоненты с наиболее высокой добавленной стоимостью. И если ее ресурсов недоставало для производства обычных автомобилей, то для освоения нового поля деятельности денег не хватало категорически: создание электромобиля требует разработки сложного программного обеспечения и системы управления двигателем, что создавало новые технологические проблемы. Единственной субсидией, полученной BYD, стала скромная сумма, предоставленная местным органом власти в процветающем южном городе Шэньчжэнь. Компания провела ее в своем отчете по разделу «Прибыли», чтобы подкрепить финансовые результаты{557}. Не имея богатых покровителей и исчерпав денежные средства, поступившие с фондового рынка после котировки компании, BYD стала срывать сроки перехода к массовому производству и экспорту обычных и электрических автомобилей. Рыночная капитализация BYD достигла своего пика в декабре 2008 г. на уровне $ 25 млрд после инвестиций Уоррена Баффета, а летом 2011 г. компания стоила уже меньше 10 % от этой суммы.

Несчастная BYD стала последней в череде частных производственных компаний, которые появлялись в Китае, суля огромные достижения, а потом быстро выдыхались. До BYD самой прославляемой частной компанией была Suntech, крупнейший в мире производитель фотоэлементов, используемых для превращения солнечных лучей в электричество. Это была еще одна история масштабирования, не подкрепленного инвестициями, с целью приобретения власти над цепочкой добавления стоимости. Подобно BYD, Suntech получила лишь самые скромные, на провинциальном уровне субсидии и сосредоточилась на середине технологического процесса в своей отрасли{558}.

Основная часть субсидий центрального правительства на выработку возобновляемой энергии шла связанным с государством компаниям, работавшим в сфере ветроэнергетики, поэтому Suntech в своем развитии почти полностью зависела от объемов своего экспорта. По мере обострения конкуренции со стороны других китайских производителей фотоэлементов руководство Suntech все яснее осознавало, что львиная доля прибыли достается зарубежным поставщикам поликремния в начале технологического процесса и предприятиям по монтажу солнечных панелей в конце процесса. После того как в 2005 г. компания стала котироваться, ее акции повысились в цене до $ 90 за штуку. В середине 2011 г., несмотря на то что компания по-прежнему является крупнейшим производителем фотоэлементов в мире, ее акции продавались по цене менее $ 5 за штуку. Единственная надежда, остающаяся для Suntech, связана с правительственной инициативой начать с 2011 г. предоставление небольших дотаций отечественным производителям солнечных установок, что может означать необычный крен политики в сторону частного сектора{559}.

Участвуя в неравной борьбе, частные китайские фирмы имеют сейчас одно преимущество: в глобализированном мире стало легче, чем когда-либо еще, покупать иностранные компании и таким образом приобретать технологии и различные части цепочки добавления стоимости. Однако и эта возможность по-прежнему сдерживается нехваткой денежных средств. Они требуются не только на покупку фирмы, но даже в больших объемах на то, чтобы своевременно ее «переварить». В 2010 г. другая частная автомобилестроительная компания Geely выкупила у Ford принадлежавший американской компании пакет акций проблемной шведской Volvo за $ 1,8 млрд. Маржа и прибыль Geely были настолько ничтожными, что летом 2011 г. ее рыночная капитализация составила едва $ 2 млрд. Другими словами, она стоила чуть больше, чем Volvo, до чьих технологий и охвата рынка Geely пыталась дотянуться. Но технологический рубеж, к которому Geely, по ее мнению, приближалась, уже отодвинулся дальше. Когда ориентированные на потребителя компании подходят к этому рубежу, то, как следует из опыта японских и южнокорейских производителей, им требуется стремительный прорыв, на который у частных китайских компаний не хватит денежных средств.

Частные компании имеют доступ к фондовому рынку для пополнения своих инвестиционных фондов, но опыт Китая показывает, что это плохая замена государственной поддержке и долгосрочным банковским кредитам, когда речь идет о развитии технологического прогресса. Денег, которые частные компании могут получить от первоначального публичного размещения акций, недостаточно, чтобы поддержать их на всем пути к технологическому рубежу. Происходит классическое несовпадение ожиданий: компании ищут долговременного финансирования для технологической модернизации, а инвесторы – быстрой окупаемости разовых вложений.

Так и возникает шаблон поведения, когда после первоначальной эйфории инвесторы осознают, что компании не могут обеспечить быструю прибыль, обусловленную технологическим лидерством, и в результате распродают акции. Это, в свою очередь, отрезает фондовые рынки в качестве дополнительных источников инвестиционного капитала и вынуждает частные компании ограничиваться низкорентабельным бизнесом. Как мы уже отмечали, в 2011 г. рыночная капитализация 24 производителей, связанных с государством, получавших от него поддержку и работавших в середине технологического процесса, составляла в Китае в среднем $ 6 млрд. Рыночная капитализация 12 самых успешных частных производителей, не получавших такой поддержки, составляла в том же году в среднем $ 2 млрд, что отражает не только их меньший масштаб, но и, что немаловажно, ожидание более низкой прибыли в будущем{560}.

Могло быть и хуже

В целом у промышленной политики Китая все основные положения на месте. Компаниям, работающим в начале технологического процесса, не позволяется повышать цены на добычу полезных ископаемых, коммунальные и прочие услуги настолько, чтобы они подрывали цели развития новых производственных технологий. Группа связанных с государством предприятий поддерживается политикой развития «молодой промышленности» и в то же время вынуждена

подчиняться экспортной дисциплине. Конкретные административные правила, устанавливаемые китайскими чиновниками, достаточно консервативны, как и должно быть в развивающейся стране, следующей установленной технологической дорожной карте.

И все же предубеждение против частного сектора в Китае должно вылиться в издержки, особенно в бизнесе, ориентированном на потребителя. В этом смысле промышленная политика Китая далека от оптимальной. Конечно, несправедливо будет утверждать, будто китайское правительство осуществляет операцию по поиску и уничтожению частного предпринимательства. Предвзятость по отношению к частному сектору во многом проистекает из зависимости от реформируемого коммунистического государства. В современном Китае бюрократия просто поддерживает определенные компании, чем занималась и раньше, не испытывая идейной враждебности к частному бизнесу. Новые дочерние фирмы, созданные государственными компаниями, нередко опираются на значительный частный акционерный капитал, хотя давно существующие чисто государственные компании предпочитают поглощать конкурентов из частного бизнеса.

Более важно, что NDRC и правительство Китая не уничтожают «незапланированные» частные фирмы, которые преуспевают, несмотря на отсутствие государственной поддержки. Sany допускают к производству строительной техники, хотя все ее конкуренты управляются государством. Нескольким крупным частным автомобилестроительным предприятиям позволяют соперничать с избалованными государственными компаниями. Даже частной гелиоэнергетике, где многие предприниматели являются репатриантами и хранят свои заграничные паспорта, с неохотой дали шанс на выживание.

Так что ситуация довольно сумбурная и запутанная, поэтому эксперты по Китаю ежедневно переходят от оптимизма к пессимизму и обратно по отношению к экономике. Экономист-китаевед Барри Нотон описывает эту проблему с аналитической стороны, пытаясь выявить возможности и пределы «перепрофилирования» системы ленинизма{561}.

Еще не настало время делать окончательные выводы. Китай устанавливает новый для развивающейся страны стандарт эффективности связанных с государством компаний, но это вовсе не значит, что Китай подвергает переоценке глобальные промышленные стандарты, ведь пока он еще не продемонстрировал практические инновации, которые могли бы сравниться с японскими по их своевременности и качеству. Промышленная политика, конечно, может измениться уже в 2012 г. вследствие прихода к власти нового руководства. И измениться радикально в случае внутреннего финансового кризиса, обычного для большинства развивающихся экономик (за исключением Тайваня). Если следствием подобного кризиса станет продажа частным предпринимателям тех компаний, кому государственная собственность не позволила добиться успеха (например, в секторе автомобилестроения), то это может оказаться началом новой и еще более впечатляющей стадии экономического развития.

Откуда приходят деньги

Структура финансовой системы, внедренной правительством Китая, пока что отвечает двум условиям, которые позволили правительствам Японии, Южной Кореи и Тайваня проводить эффективную сельскохозяйственную и промышленную политику. Во-первых, был введен контроль над банками, чтобы не допустить их захвата частными предпринимателями, чьим интересам чужды приоритеты национального развития. Во-вторых, контроль над движением капитала дал государству возможность использовать внутренние инвестиционные фонды и управлять притоком иностранного капитала.

Китайские банки национализированы. За последнее десятилетие они продали миноритарные пакеты своих акций, но это не привело к ослаблению контроля над ними со стороны КПК, которая назначает большую часть их руководящего состава. Крупнейшие банки образуют так называемую «большую четверку» – Торгово-промышленный банк Китая (Industrial and Commercial Bank of China), Банк Китая (Bank of China), Строительный банк Китая (China Construction Bank) и Сельскохозяйственный банк Китая (Agricultural Bank of China), контролирующую примерно половину системных активов. Эти банки не являются искушенными в финансовом отношении, но зато следуют государственным указаниям в своей кредитной политике. Правительство вовлекает «большую четверку» в конкуренцию, лицензируя более мелкие национальные и муниципальные банки и позволяя расти их доле в национальных депозитах. Однако эти учреждения также принадлежат государству и подчиняются политическим директивам. На них приходится около трети активов банковской системы.

Третья группа финансовых институтов, самая быстрорастущая по уровню предоставленных кредитов за последнее десятилетие, – это три «политических» банка, созданные Жу Ронгджи в 1994 г. Наиболее важным из них является Банк развития Китая (CDB). Доля этих банков в общем объеме кредитования составляет весьма значительную часть – около 15 %{562}. Один лишь CDB имел на конец 2011 г. сумму кредитов, составляющую почти $ 900 млрд, или 10 % всех кредитов государства, что более чем в два раза превосходит ежегодный объем международных кредитов, предоставляемых Всемирным банком.

«Политические» банки стали наиболее специализированной частью финансовой системы Китая, их деятельность сосредоточена на финансировании сельскохозяйственной и промышленной политики, равно как и на укреплении экспортной дисциплины. Их ближайшим аналогом в истории развития Восточной Азии можно считать государственный Банк развития Кореи (Korean Development Bank, KDB). Однако KDB получал много средств за рубежом, в то время как «политические» банки Китая получают все свои средства путем выпуска внутренних облигаций.

У себя дома CDB, в частности, предоставляет займы, обеспеченные средствами от продажи земли государством. (В сельской местности, непосредственно примыкающей к городским территориям, такое кредитование поощряет местные власти к выселению фермеров.) Кроме того, CDB часто дает кредиты на развитие инфраструктуры, обусловливая приобретение у отечественных производителей и строительных фирм систем метрополитена, автомобильных и железных дорог, электростанций и проч. Благодаря инвестициям в инфраструктуру пока что удается поддерживать рост цен на землю, что позволяет местным властям обслуживать свои долги. В международном плане «политические» банки обеспечивают множество кредитов

под залог прав на добычу полезных ископаемых – нефти, газа, угля, меди, а также инвестиции в инфраструктурные и промышленные проекты для приобретения внутренних строительных услуг, транспортного, телекоммуникационного и энергетического оборудования, ветряных турбин и многого другого. Большая часть так называемых «иностранных» кредитов со стороны «политических» банков на самом деле поступает непосредственно в китайские компании, связанные с государством{563}.

Чтобы оплачивать свою финансовую систему, ориентированную на развитие страны, Китай, в соответствии с традициями других развивающихся стран Северо-Восточной Азии, гарантирует сберегательным банкам щедрые прибыли, устанавливая минимальные процентные ставки по предоставляемым ими займам и максимальные – по депозитам. Коммерческие банки, в свою очередь, финансируют «политические» банки путем покупки их облигаций. Спред доходности в обычных банках существенно возрос с конца 1990-х гг., с тем чтобы помочь им в списании безнадежных кредитов, выданных в рамках проведенного Жу Ронгджи закрытия убыточных государственных предприятий. Некоторые просроченные кредиты были выкуплены правительством, а другие постепенно выплачивались за счет доходов, возникающих от разрыва между кредитными и депозитными ставками, приносившего стране прибыли на десятки миллиардов долларов ежегодно{564}.

Как и в Японии и Южной Корее, манипуляции с банковским спредом в Китае оказались крайне эффективным средством получения денежных средств в обществе, где институт личного налогообложения находится в зачаточном состоянии. Депозиты не перестали поступать в банковскую систему из-за такого скрытого налогообложения. Жирные спреды компенсировали как убытки банков, так и низкие их доходы при выполнении указаний правительства о кредитовании для целей национального развития. Основное предварительное условие успешной работы этой системы – реалистичные и не слишком затратные цели промышленной политики правительства – стало более достижимым благодаря закрытию в 1990-х гг. «компаний-зомби» в государственном секторе.

Контроль над движением капитала является неотъемлемым элементом финансовой системы, которая поддерживает цели развития Китая, потому что он не позволяет деньгам покидать пределы страны в поисках более высокой доходности. Одновременно эти ограничения препятствуют перемещению капитала международных инвесторов по их желанию в страну и из страны, потому что данный процесс значительно затрудняет правительству его работу по адресации финансовой системы на цели развития. Контроль над движением капитала осуществляют многочисленные чиновники Государственного управления по валютному контролю (State Administration of Foreign Exchange), которое, в свою очередь, находится под контролем Центрального банка. Согласно данным государственного платежного баланса, становится ясно, что контроль этот неплотный: по приблизительным оценкам, денежные средства объемом до 8 % ВВП Китая ежегодно приходят в страну и уходят из нее без разрешения{565}. Но логика контроля над движением капитала состоит не в том, чтобы обеспечить полную герметичность, а в том, что для развивающейся страны он, безусловно, более предпочтителен, чем свободное передвижение денег.

Два вида паранойи

До сих пор менеджмент финансовой системы Китая работал хорошо, обеспечивая правительству свободу действий для проведения эффективной политики развития. Однако опыт Северо-Восточной Азии показывает, что манипуляции финансовой системой и ее принуждение к работе на цели развития оставляют только ограниченное окно возможностей до тех пор, пока финансовые и корпоративные предприниматели, равно как и простые граждане, не найдут способы ухода из-под контроля.

Коммерческие банки ищут пути обхода правил, мешающих им делать ссуды более прибыльными. Компании, получающие политические директивы, возмущаются против государственного контроля и пытаются перевести задешево предоставляемые им банковские кредиты в более прибыльную сферу, например в недвижимость, или ищут небанковские варианты финансирования, которые могли бы сами взять под контроль. Вкладчики всё настойчивее высматривают повышенную доходность для своих сбережений через вложения за пределами официального банковского сектора. Компании, финансовые институты и международные спекулянты – все они пытаются найти лазейки и прорехи в контроле над движением капитала. Эти усилия проистекают из желания получить немедленную выгоду, что противоречит стремлению государства обеспечить местным производителям долговременное обучение. В конечном счете государство всегда проигрывает в битве за финансовый контроль, даже в Китае. Вопрос только в том, успеет ли государство достаточно обучить свою экономику, прежде чем сдаст позиции.

В последнее время возникает впечатление, что контроль китайского правительства над банковской системой в Китае очень быстро размывается, а огромный рост непогашенной задолженности по кредитам повышает риск внутреннего финансового кризиса. Прежде всего, нужно отметить, что в Китае набирает силу теневой банковский бизнес, предоставляющий кредиты вне рамок официальной банковской системы. Подпитывает его растущий класс зажиточных китайцев, ищущих более высокую доходность для своих вкладов, чем могут предложить им государственные банки. Сами же банки, отчаянно пытающиеся удержать богатых клиентов, помогают им найти более доходные формы инвестирования, учреждая фонды по управлению частным капиталом, уходящие из-под государственного контроля над процентными ставками. По некоторым оценкам, вне банковской системы Китая вращается столько же кредитов, сколько и внутри нее. Хотя такое положение и вызывает беспокойство у экспертов по Китаю, фактически оно аналогично той роли, которую играют черные рынки в Японии, Южной Корее и на Тайване. Везде, где правительства принуждают финансовые системы следовать интересам развития сельского хозяйства и промышленности, возникают альтернативные полулегальные источники займов и ссуд{566}.

Рост небанковского кредитования говорит о постепенном разрушении государственной власти над финансовой системой. В Китае, однако, это не означает, что банки захватываются бизнес-группами частного сектора, как это произошло в Юго-Восточной Азии или Латинской Америке перед началом их финансового кризиса. Как и в случае с небанковскими финансовыми учреждениями и черными рынками Северо-Восточной Азии, за инвестиции из фондов управления частным капиталом и других теневых банковских структур не несет ответственности официальная банковская система, о чем ее

представители не устают напоминать таким инвесторам. Любые убытки, если только государство не решит предпринять операцию по спасению банка от банкротства, относятся на счет частного сектора. Теоретически это может означать, что вкладчики альтернативных структур однажды могут серьезно пострадать, как это произошло в Южной Корее, когда в 1972 г. генерал Пак Чон Хи наложил вето на все доходы от черного банковского рынка. При управлении финансовой системой в развивающихся странах разрешить сосуществование легальных и нелегальных учреждений куда предпочтительнее для правительства, чем позволить захват ключевых банков частным капиталом. Это пример еще одного прагматичного компромисса между плановой и рыночной экономикой, позволяющего успешно проводить политику развития.

Помимо страха перед влиянием теневых банков, возникает опасение насчет того, что в последние годы китайское правительство стало безответственно использовать банковские ссуды для стимулирования экономического роста. Для этого есть некоторые основания, но пока что мы не видим здесь возвращения к той дурной разновидности финансовой дисциплины 1990-х гг., когда банки выдавали ссуды предприятиям, не имевшим никакого дохода, и объем просроченных кредитов превысил 50 % ВВП. В 2009 г. Китай отреагировал на глобальный финансовый кризис разрешением на удвоение банковского кредитования, и сегодня сумма всех кредитов достигает 140 % ВВП. Программа стимулирующих инвестиций, обошедшаяся Китаю в 4 трлн юаней ($ 490 млрд), осуществлялась в основном за счет банковских ссуд. Также было предпринято сильное сокращение ставок кредитования по ипотеке, размера депозитов, требуемых для закладных, и времени, необходимого для владения имуществом, прежде чем его можно будет продать без налога. Все это привело к зачастую спекулятивному буму на рынке недвижимости{567}. Значительная часть банковских кредитов, выданных за этот период, никогда не будет погашена. Однако их доля будет не так велика, как в 1990-х гг., когда банки кредитовали нереформированные госпредприятия. Ситуация вполне управляема, если только в ближайшие годы ограничения на размер кредитов не ослабнут еще больше.

Основная масса стимулирующих кредитов во время глобального кризиса перешла к инвестиционным компаниям местных властей, предпринявших инфраструктурные проекты. К счастью, Китай находится еще на той стадии развития, когда может позволить себе расходовать большие деньги на инвестиции в инфраструктуру, рассчитывая не только на сиюминутную выгоду, но и на значительные доходы в будущем касательно роста экономики и ее эффективности. Страна пока что еще не строит два моста там, где нужен один, в стиле Японии после бума недвижимости. Хотя доходы от новых систем водоснабжения или метро, построенных за последние годы, зачастую меньше эксплуатационных издержек, но зато поставляющие для их строительства оборудование китайские производители проходят технологическое обучение, а страна получает современную инфраструктуру там, где она вообще отсутствовала{568}.

В ближайшие годы финансовые дыры в провинциальных бюджетах приведут к росту безнадежной задолженности перед банками, но по большому счету в этом частично виноваты долголетние неудовлетворительные налоговые взаимоотношения центрального и региональных правительств. Местным властям в Китае постоянно не хватает финансов для предоставления основных коммунальных услуг. Центральное же правительство предпочитает, чтобы деньги регионам выделяли банки, вместо того чтобы увеличить свои

бюджетные субсидии. В результате позднее приходится разбираться с тем, как возмещать банкам потерянные ими деньги. Схожим образом огромные займы, взятые Министерством железных дорог и эквивалентные 4 % ВВП страны, придется спасать в будущем. Но та часть инвестиций, которую придется возмещать из бюджета, может оказаться приемлемой ценой, если китайские железнодорожные компании пройдут необходимое обучение и станут продавать по всему миру услуги по строительству сетей высокоскоростных железных дорог.

В секторе недвижимости строительство, особенно спекулятивное с целью немедленной продажи, заметно ускорилось за последние годы – тенденция, подстегиваемая инвестиционными фондами, создание которых в Китае стало возможным благодаря росту теневых банковских операций. Между тем правительство исполнено решимости взять спекуляции в сфере недвижимости под контроль и, главное, способно сделать это. Характерно, что в 2009 г., как только экономика начала оправляться от резкого снижения экспорта вследствие мирового кризиса, Пекин тотчас же отменил льготы, которые сам же ранее ввел для рынка недвижимости. К концу года были восстановлены жесткий 40-процентный минимум для первого взноса при покупке жилья в ипотеке и минимальный срок в пять лет, необходимый для владения собственностью, перед тем как ее можно будет перепродать без дополнительного налогообложения. Так снова проявилась важная способность центрального правительства управлять банковской системой в ручном режиме.

Кредиты домохозяйствам, среди которых наибольшую часть составляют ипотечные, все еще эквивалентны в Китае менее чем 40 % чистого национального дохода после уплаты налогов. В США перед недавним финансовым кризисом подобные долги домохозяйств составляли 130 % чистого дохода. Китай испытал на себе взрыв нескольких локальных пузырей на рынке недвижимости вследствие недавних излишеств, но это не создало непосредственных системных рисков. Китайские финансы остаются на поводке, хотя со временем он будет неизбежно и неуклонно удлиняться.

Шагом марш!

Итак, лучше рассматривать недавнюю реакцию Китая на внешний кризис не в свете неожиданной утраты финансовой дисциплины, а в историческом контексте реакций Японии, Южной Кореи и Тайваня на глобальные валютные и нефтяные потрясения 1970-х гг. Китайское правительство вмешалось, чтобы поддержать импульс страны к приобретению навыков развития. «Школу» не стали отменять из-за внешних экономических шоков.

Это, конечно, не означает, что Китай не имеет проблем с долгами. Если сложить разного рода долги центрального правительства с долгами местных властей, за которые в конечном счете несет ответственность Пекин, и с другими ближнесрочными вероятными обязательствами (без учета долговременных обязательств вроде огромного дефицита государственного пенсионного фонда Китая), то государственный долг составит, возможно, 80 % ВВП{569}. Впрочем, некоторые из этих долгов погашаются за счет легко реализуемых активов, почти нет долгов перед иностранцами, а контроль за движением капитала означает, что банкам нечего беспокоиться по поводу

неплатежеспособности, т. е. того, что их потенциальные убытки от невозвратных кредитов превысят их капитал, поскольку у них на руках всегда будут денежные средства. Даже с учетом возрастания в Китае темпов структурной инфляции в последние годы, вследствие чего реальные ставки по депозитам сдвигаются в область отрицательных значений, основная масса сбережений продолжает оставаться в банковской системе{570}.

Уроки, преподанные финансам Северо-Восточной Азии (особенно экстремальные испытания они прошли в Южной Корее), вновь подтвердились в Китае. Во-первых, опыт Китая показывает, что финансовую систему можно регулировать так, чтобы она служила политике экономического развития, не вызывая в стране паники и не дестабилизируя саму систему. Во-вторых, регулируемая финансовая система в сочетании с контролем над движением капитала позволяет стране обслуживать большой государственный долг и поддерживать развитие без внутренних потрясений и без урона от международных спекулятивных атак (структура китайского долга менее подвержена риску, чем у Южной Кореи в 1990-х гг., так как в нем нет иностранных займов). Наконец, в-третьих, лакмусовой бумажкой финансовой политики служит объем технического потенциала, который удается получить для промышленности, прежде чем закроется окно возможностей, открытое с помощью финансового регулирования.

Главная проблема Китая заключается в замедлении темпов структурного развития по мере роста благосостояния населения и уменьшения роста его численности, что сокращает приток новой рабочей силы. Это означает, что правительству придется меньше полагаться на дальнейший экономический рост и сокращать свои долги пропорционально размерам экономики. В свою очередь, при снижении в ближайшие годы темпов экономического роста с 10 до, возможно, 7 % в год и при более открытой финансовой системе возрастает и риск возникновения финансовых кризисов. Другими словами, направляемый инвестициями процесс производственного обучения должен сделаться в будущем менее расточительным. Страна больше не в состоянии, как прежде, позволить себе накопление таких больших долгов по отношению к объему произведенной продукции, поскольку уже не сможет быстро отмахнуться от них. Золотые дни развития под управлением промышленной политики уже миновали.

Когда финансовое давление заходит слишком далеко

Напоследок нельзя не сказать о том, что в китайской финансовой политике сохраняется один крайне неэффективный элемент, в котором нет никакой нужды. В чем-то он вновь повторяет былую практику Тайваня – агрессивное занижение валютного курса. К 1987 г., когда Тайвань под международным давлением был вынужден наконец существенно повысить курс своей валюты, его Центральный банк накопил резервы иностранной валюты на $ 60 млрд, уступавшие только Японии. Большинство этих запасов было создано за счет скупки поступавшей на остров иностранной валюты по фиксированным ставкам с целью сдержать стоимость тайваньского доллара. В свое время экономисты оценили занижение его стоимости, по сравнению с валютой торговых партнеров Тайваня, примерно в 25 %{571}.

Китай поступил практически так же. Примерное совмещение с колебаниями цен в Китае и соответствующей величиной его экономики позволяет предполагать, что тайваньский валютный резерв в $ 60 млрд в 1987 г. должен быть эквивалентен китайскому резерву более чем в $ 2 трлн сегодня. Однако в середине 2012 г. Китай уже располагал золотовалютным резервом в $ 3,3 трлн{572}.

Занижение валютного курса представляет собой форму субсидий. Они в развивающихся экономиках необходимы для создания компаний мирового класса, но именно этот метод слишком уж прямолинеен. Он помогает экспорту всех компаний без разбору, в то время как субсидии, доставляемые через банковскую систему и с использованием целенаправленных методов, поддерживают только те компании, чьи технологии получили приоритет в рамках развития «молодой промышленности». А снижение валютного курса субсидирует местных производителей товаров с низкой добавленной стоимостью, которые не развивают национальный технический потенциал и, хуже того, поддерживают производственные операции транснациональных корпораций.

Занижение валютного курса сопровождается и существенными издержками: стоимость накопленных резервов иностранной валюты со временем снизится, поскольку торговые партнеры рано или поздно заставят повысить валютный курс. Есть и текущие издержки: Центральный банк выплачивает проценты по выпущенным им облигациям и резервирует секвестированные средства, чтобы снизить инфляционное воздействие избытка иностранной валюты{573}.

В 1980-х гг. многие принимали экстраординарные резервы Тайваня за символ успеха его развивающейся экономики. Еще выше оцениваются сегодня горы валюты, запасенные Китаем. Но если Тайвань служит ориентиром, то Китаю еще предстоит послужить доказательством того, что резкие и постоянные манипуляции с валютой не являются полезным долгосрочным добавлением к инструментарию промышленной политики{574}. Впрочем, справедливости ради следует заметить, что занижение стоимости валюты в Китае не проводилось так же жестко, как на Тайване, и что с 2007 г. юаню позволили понемногу дорожать.

Хороший дракон, плохой дракон

В целом китайское правительство успешно применило большинство базовых правил, обеспечивших быстрое экономическое развитие. Однако мало что дает основания предположить, что Китай вносит качественные изменения в свою политику. В то время как ведущая роль государственного сектора служит сильнейшим доказательством того, что форма собственности не имеет решающего значения для промышленной политики при наличии конкуренции и экспортной дисциплины, никто, однако, не станет утверждать, будто предубеждение Китая в отношении частного сектора является достоинством. Современная болтовня про возникновение «Пекинского консенсуса» применительно к политике экономического развития искажает исторические

факты. Примером настоящего прорыва к успешному развитию в Азии была Япония эпохи Мэйдзи, а Китай просто следует ее традициям.

Исключительность развития Китая состоит не в проверенной на практике аграрной реформе и не в политике поддержки «молодой промышленности» или финансового регулирования, а только в его масштабах. При численности населения, более чем в десять раз превосходящего население Японии, все, что происходит в Китае, отзывается в мире усиленным в той же пропорции. До сих пор ВВП на душу населения составляет в Китае только $ 5000, но вместе с тем страна уже стала крупнейшим рынком для всего на свете: от полезных ископаемых до телефонов и автомобилей (с той важной оговоркой, что средняя цена и качество товаров в Китае гораздо ниже, чем в богатых странах). Именно масштабы Китая, а вовсе не оригинальность его политики развития поражают мир.

Является ли продолжающийся подъем Китая неизбежным и беспредельным? Отнюдь нет. Многие полагают, что размеры страны и ее внутреннего рынка сами по себе гарантируют успех. Но масштабы Китая точно так же мешают центральному правительству эффективно управлять промышленной политикой и сокращать расточительство. Китаю еще только предстоит создать лучшие в мире компании, но история говорит нам о том, что размеры страны не создают для этого очевидные преимущества. Множество самых успешных в мире компаний созданы в небольших европейских странах. Большинство же крупных государств – Бразилия, Индия, Индонезия, Россия – скорее экономически неэффективны (несмотря на исключение в виде США). Перспективы развития любой страны определяются в первую очередь качеством управления и выработкой правильной политики, и Китай не будет здесь исключением.

С этой точки зрения, современные политические процессы в стране не особенно обнадеживают. Правительство Китая склоняется к действиям в пользу своекорыстной сплоченной элиты КПК, чье господство все больше определяется «правом первородства», а не достоинствами и заслугами. В новом Постоянном комитете Политбюро ЦК КПК, избранном в ноябре 2012 г., трое из семи лидеров – дети бывших высокопоставленных деятелей партии, а еще один после женитьбы стал членом политической династии{575}.

У этой «княжеской» системы правления хватает собственных забот, и она все меньше и меньше берет на себя труд принятия сложных решений в отношении экономической политики. Едва ли сейчас возможно представить во власти такую фигуру, как Жу Ронгджи, и такую политику, которую он проводил в 1990-е и в начале 2000-х гг. Беда в том, что, хотя страна становится богаче, потребность в трудных решениях не уменьшается. Пример Японии 1980-х показывает, что именно тогда, когда страны начинают воображать, что нашли мифический «секрет» повышения благосостояния, и отказываются от регулирования, они становятся легко уязвимыми.

Даже если Китай избежит финансового кризиса в ближайшее десятилетие, демографический тренд положит конец всем бредовым утверждениям касательно экономического потенциала страны. Китай уже выходит из демографического периода, наиболее благоприятного для экономического развития, когда рабочих рук в избытке, а пенсионеров мало. Средний возраст работающих повышается, численность рабочей силы начнет медленно сокращаться в ближайшие годы по мере роста доли пенсионеров.

Рыночная власть китайских рабочих уже нарастает, хоть и с большим опозданием, устраняя разрыв между ростом производительности и ростом заработной платы, столь характерный для всего периода развития китайской промышленности. Экономика больше не может развиваться просто за счет ежегодного добавления рабочих рук и инвестиций. Китаю придется приспосабливаться к новой демографической ситуации. По сравнению с Японией, Южной Кореей и Тайванем в Китае интереснее всего то, что он приходит к стабилизации численности и демографическому старению населения при более низком уровне ВВП на душу населения, а это означает, что на протяжении многих лет стране предстоит отвечать на более серьезные экономические вызовы. К 2030 г. здесь будет около 300 млн пенсионеров, потребляющих, но не создающих сбережения, а численность населения будет падать и не достигнет 1,5 млрд.

Помимо демографического сдвига можно с легкостью предсказать, что крайне медленные темпы институционального развития Китая приведут к усилению социальных конфликтов и в конечном счете к значительным экономическим издержкам. Политический плюрализм, разделение ветвей власти, независимость судебной системы и т. п. долгое время отодвигались на второй план. В течение 30 лет демократизация сельских выборов преподносилась как средство, с помощью которого КПК приведет страну к демократическому будущему, поскольку, утверждала партия, это и является ее главной целью. Но фактически в данном направлении сделано было очень немного, а в последнее десятилетие делается все меньше и меньше. В конце 1990-х – начале 2000-х в системе законодательства наметился определенный прогресс, но в последние годы КПК повернула этот процесс вспять. Голоса протестующих, в чем бы ни состояло их несогласие с правительством, грубо заглушаются в течение всего периода «реформ».

Начиная с 1978 г. КПК признает важную роль конкуренции в развитии экономики, но не осознает или не принимает ее роль на общественном и политическом уровне, несмотря на огромные изменения, происшедшие с тех пор в Китае и требующие большей политической искушенности.

Будучи страной, обладающей техническим потенциалом, Китай должен стать и страной с институциональным устройством. Только соединив одно с другим, он может войти в первую шеренгу государств и позволить народу искренне гордиться своим отечеством. До сих пор дефицит институтов не слишком замедлял рост китайской экономики, но придет время, и он этот рост затормозит. Уже сейчас китайское правительство тратит на мелочную опеку своих граждан денег больше, чем на оборону страны{576}.

На нынешней стадии развития Китай остается государством со средним доходом на душу населения и далеко отстающим в институциональном развитии. С точки зрения экономики ведущим государствам мира нечего опасаться Китая, а вот с точки зрения политики все не так однозначно. Мы должны надеяться, что поскольку Китай более космополитичен, а его военные в большей степени контролируются гражданской властью, чем в Германии середины XIX в. или в Японии между двумя мировыми войнами, то его растущая мощь не станет представлять угрозу. В ближайшие годы развитым странам придется отстаивать свои политические и гуманистические принципы в диалоге с куда более самонадеянным государством. И, конечно, вести этот диалог будет намного легче, если мы сами не будем питать иллюзий относительно подлинной природы и движущих сил экономического развития.

Эпилог

Обучение лжи

Исторический обзор экономического развития Восточной Азии показывает, что рецепт успеха прост, как дважды два четыре: семейное фермерство, экспортоориентированная обрабатывающая промышленность и строго контролируемые финансы, поддерживающие два вышеназванных сектора. Рецепт срабатывает потому, что его применение позволяло бедным странам извлечь из своей экономики гораздо больше, чем позволил бы в ином случае низкоквалифицированный труд местного населения на ранних стадиях развития. Правительство управляло экономикой, благодаря чему она продвигалась вперед и создавала благосостояние, за счет чего население, которое правительство не могло столь же аккуратно трансформировать, наверстывало упущенное.

Неоклассические экономисты не одобряют политического вмешательства в рынки. История, однако, показывает, что рынки, за исключением примитивного товарообмена, который институциональный экономист Рональд Коуз описывает как «обмен орехов на ягоды на опушке леса»{577}, целенаправленно создаются. Иначе говоря, в работоспособном обществе рынки создаются и пересоздаются политической властью. Если бы у японских, корейских, тайваньских и китайских помещиков не отобрали землю, то не возникло бы и избытка сельскохозяйственной продукции, необходимого для запуска индустриализации. Без направленности обрабатывающей промышленности на экспорт не удалось бы занять десятки миллионов бывших крестьян в современной экономике. Наконец, без финансового регулирования нечем было бы платить за ускоренное освоение современных технологий. Рынки и конкуренция были поставлены на службу развитию страны.

Идея (как и историческое осмысление глобальных процессов развития), которую Восточная Азия преподносит экономистам, состоит в отсутствии единственного типа экономики. Как минимум существуют два типа. Во-первых, это экономика развития, что сродни процессу обучения. Работающие в ней люди (желательно все население страны) приобретают навыки, необходимые для конкуренции с аналогичными предприятиями по всему миру. Экономике развития требуются забота, протекция и конкуренция.

Во-вторых, это эффективная экономика, применимая к более поздней стадии развития страны. Она требует меньшего вмешательства государства, дальнейшего дерегулирования, либерализации рынков и большей концентрации на получении прибыли в ближайшем будущем. Дело здесь не в том, существуют ли два типа экономики, соответствующие разным стадиям развития, а в том, где эти стадии переходят одна в другую. Это трудный и интересный вопрос, заслуживающий самого пристального внимания экономистов.

К сожалению, интеллектуальная тирания неоклассической «эффективной» экономики – естественного предмета изучения для богатых стран – почти исключает честное обсуждение вопросов экономического развития. Бедные государства могут преуспеть только за счет лжи. Им приходится во всеуслышание объявлять о своей приверженности экономике «свободного рынка», навязываемой богатыми странами, в то время как развивающиеся страны проводят политику государственного регулирования, ибо только за счет него они могут разбогатеть.

Рекомендовать ложь – крайне затруднительно, но в данном случае приходится делать именно это. Альтернатива – восстать против интеллектуальной гегемонии Запада и уязвить его лидера США, как поступали Мао Цзэдун, Сукарно и Махатхир, была бы чистым безумием. Куда лучше позаимствовать страницу из книги Пак Чон Хи или последовать примеру современного Китая: сделать публичные заявления о значимости нерегулируемого рынка, а затем спокойно заняться своим привычным дирижизмом.

Однако следует признать наличие проблем у обеих сторон дискуссии о том, какой должна быть оптимальная политика экономического развития. С одной стороны, страны, которые после Второй мировой войны успешно сочетали семейное сельское хозяйство, обрабатывающую промышленность и финансовое регулирование, выражали нежелание или были не способны признать ограничения этой модели. Самые богатые страны, использовавшие методы последовательного развития экономики после 1945 г., такие как Япония в Восточной Азии и Италия в Европе, недвусмысленно противились дерегулированию экономики, даже когда в том давно уже не было нужды{578}. Более того, понадобились азиатский финансовый кризис и как нельзя вовремя подоспевшее вмешательство со стороны МВФ, чтобы Южная Корея приступила к реформам, которые иначе так бы и не осуществились. Методом постепенного развития можно довести экономику (не говоря уж про общество в целом) лишь до приемлемого уровня. Если политику не меняешь, жди экономического склероза, как это произошло в современной Японии или Италии.

С другой стороны, правительства Восточной Азии, применявшие методы постепенного развития, часто лукавили, заявляя, что только экономическое развитие определяет прогресс общества. Такая точка зрения сопровождается риторикой насчет «азиатских» ценностей и утверждениями будто «азиатским» (каким именно?) народам нужно нечто иное, чем народам западных стран. Все это чепуха. Экономическое развитие всего лишь одна из составляющих общественного развития. Другие составляющие, хотя бы свободы и права личности, не менее важны. В сегодняшнем Китае уже и новое правительство пытается провозгласить расовую исключительность своего народа, чтобы оправдать умышленно создаваемую институциональную отсталость.

Китай откладывает создание независимой судебной системы и формирование более открытого представительного правительства, хотя они уже давно востребованы. Разве такую политику желает китайский народ? Так ли уж важно, что ты можешь позволить себе купить малолитражку или мотоцикл, если твой друг или родственник исчезает в одной из незаконно организованных в стране «черных тюрем»?{579} И новая кухня не покажется приятной, если вы питаетесь в ней пищей, отравленной загрязненной окружающей средой или добавками дешевых, но токсичных ингредиентов, использованию которых попустительствуют официальные власти.

Развивающиеся страны могли бы сами инициировать более откровенное обсуждение проблем экономического развития, установив ориентиры для других компонентов общего развития и достигнув их. В случае Китая нежелание его правительства активно обсуждать вопросы политического и социального прогресса настолько пугает богатые и свободные страны, что осмысленное рассмотрение с их участием требований экономического развития становится практически невозможным.

Сможем ли мы в будущем снова наблюдать такую же трансформацию экономики, как в Японии, Южной Корее, на Тайване и в Китае? Вполне возможно, что нет, и по простой причине. В отсутствие эффективной земельной реформы трудно представить себе, как еще можно поддерживать в бедных странах устойчивый рост экономики на 7 – 10 % в год, причем без фатальных долговых кризисов. Однако радикальная земельная реформа, сочетаемая с агрономической и маркетинговой поддержкой фермеров, не стоит в политической повестке дня. Вместо этого начиная с 1980-х гг. Всемирный банк продвигал микрофинансирование, стимулируя сельских бедняков ставить уличные ларьки и продавать друг другу товары, за которые им нечем платить. Это классическая политика развития путем латания дыр.

Американская Landesa, неправительственная организация, наиболее активно продвигающая земельную реформу, сегодня настолько пессимистично оценивает перспективы дальнейших радикальных реформ в бедных странах, что сосредоточивает свои лоббистские усилия на создании наделов площадью в несколько квадратных метров. Такие участки дают пищу и доход сельским жителям, работающим в нереформированных аграрных секторах. Но из подобных микроинтервенций не произрастают экономические чудеса.

В Юго-Восточной Азии, как и в Индии, серьезная земельная реформа снята с политической повестки дня, хотя и может продолжаться в виде фарса, как на Филиппинах. С учетом этого, что еще могут Филиппины, Индонезия, Малайзия и Таиланд сделать для повышения эффективности своей экономики? Самое очевидное – заставить ASEAN работать в качестве механизма эффективной промышленной политики. Ничто не препятствует четырем ключевым государствам ASEAN (с добавлением Вьетнама, чья крупная экономика осталась за рамками рассмотрения в этой книге) проводить эффективную политику поддержки молодой обрабатывающей промышленности при наличии рынка с 500 млн населения{580}.

Тем не менее никаких признаков того, что это произойдет, не наблюдается. Вместо того чтобы создавать таможенные барьеры и стимулировать экспорт, дабы взращивать местные обрабатывающие производства, ASEAN занимается подписанием соглашений о свободной торговле с индустриально более развитыми странами, включая Китай. Политическим лидерам Филиппин, Индонезии, Малайзии, Таиланда и Вьетнама не хватает сплоченности и постоянного взаимодействия. А значительное влияние на ASEAN со стороны офшорного финансового центра Сингапура совершенно бесполезно с точки зрения развития. Это как если бы Швейцарии или Монако предоставили место за столом переговоров, на которых в 1950-х гг. планировалась послевоенная европейская промышленная политика.

Юго-Восточная Азия по сей день подает предупреждающие сигналы об ошибках, которых следует избегать при трансформации экономики. Дайте волю лендлордизму и крупномасштабному сельскому хозяйству, несмотря на наличие

огромного количества частично занятых крестьян, способных производить гораздо больше. Не слишком переживайте по поводу экспортоориентированной обрабатывающей промышленности, которую с удовольствием поглотят транснациональные компании, Пусть местные предприниматели обходятся своим собственным оборудованием. И поскорее переходите к дерегулированию банков, фондовых рынков и притока международного капитала – подлинных символов современного государства. Вот так лидеры стран Юго-Восточной Азии и привели регион к соответствующему провалу.

Не следует надеяться и на то, что богатый мир станет спасать бедные страны от плохих политиков. Но типы вроде Махатхира и Сукарно еще не самое страшное. Хуже всего, что зажиточные страны и созданные ими экономические институты, такие как Всемирный банк и МВФ, раздавали бедным странам касательно их развития скверные советы, не имевшие исторического обоснования.

Еще раз повторим: ни одна значительная экономика не получила успешного развития за счет свободной торговли и изначального дерегулирования. Всегда требовалось превентивное вмешательство государства – с наибольшим эффектом в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности, – способствующее раннему накоплению капитала и технологическому обучению.

Нежелание смотреть в лицо этому историческому факту оставляет нас в мире, где десятки стран пребывают в униженном состоянии и где бедность сельских районов подпитывает существование террористических группировок, наследников тех, что были подавлены в странах Юго-Восточной Азии, а теперь напрямую угрожают гражданам богатых стран. Нелегко проводить политику, представленную в этой книге, особенно земельную реформу. Однако я повторяю вывод, к которому пришли многие после Второй мировой войны: отвергать такую политику значит принимать наш мир таким, каков он есть. А теперь взгляните на Южную Азию, Ближний Восток, Африку и спросите себя: нужен ли нам такой мир?

Благодарности

Заказ на книгу я получил от Эндрю Франклина из издательства Profile Books (Лондон) и Моргана Энтрекина из издательства Grove Atlantic (Нью- Йорк). Я благодарен им за постоянную поддержку. Салли Холлоуэй вот уже в третий раз была моим главным и в высшей степени эффективным редактором. На помощь ей приходили Эндрю Франклин с ценными предложениями и Пенни Дэниел с постоянным контролем. Джеймисон Стольц в Нью-Йорке отвечал в качестве редактора за выпуск книги в Северной Америке. Процесс «очистки» книги протекал медленно. Спасибо всем, кто мне в этом помогал, и особенно моему агенту Клэр Александер за проявленное добродушие.

Книга не могла быть написана без помощи друзей, которые бесплатно предоставляли мне кров в ходе моих исследований. Спасибо Маркусу Консолини в Токио, Артуру Кроберу, Дебби Селигсон, Мэтту Форни, Паоле

Жуин, Дэвиду Канталупо и Фу Жиа в Пекине, Саймону и Мио Картледжам в Гонконге, Джошу Грину и Лорьен Холланд в Куала-Лумпуре, Иво Филипсу и Трейси Форстер в Сингапуре. Тед Лопес из фонда Alter Trade Foundation приложил все силы, чтобы способствовать моим исследованиям на Филиппинах. Вдобавок фонд Daiwa Foundation щедро предоставил мне грант на расходы по полевым исследованиям в Японии.

Бизнес-школа Джаджа Кембриджского университета и Центр социально-экономических исследований Китая милостиво разрешили мне отложить завершение работы над докторской диссертацией ради написания этой книги. Также мне хотелось бы поблагодарить Питера Нолана за то, что вдохновил меня на возвращение к научным исследованиям, и Джейн Дэвис и Питера Уильямсона, которые помогали мне в изучении индустриализации Китая. Некоторые из идей, представленных в книге, я выработал, когда обучался в магистратуре Кембриджа. Благодарю Питера Нолана, Ха-Джун Чанга, Габриель Палма, Майкла Куцински, Аджита Сингха и Джеффа Харкорта, послуживших мне источниками вдохновения.

Пока я писал книгу, мне очень помогали, и уже не впервые, комментарии и поддержка со стороны Артура Кробера, Джонатана Андерсона и моей жены Тиффани Баун. Среди тех, кто помогал мне в моих исследованиях, один или два человека попросили не упоминать их имен. Остальных я называю: Энн Уасуо, Йосияки Нисида, Рональд Дор, Мари Конт-Хелм, Дональд Кёрк, Гарри Бадешиа, Юн-Джун Джанг, Аланис Квин, Джанет Жанг и вообще все в Dragonomics, Карл Рискин, Уильям Кёрби, К. С. Джомо, Эдмунд Теренс Гомес, Генри Барлоу, Барри Уэйн, Асгари Стивенс, Стив Хаггер, Тан Тат Вай, Джейми Макки, Кевин О'Рурк, Адам Шварц, Энди Байюни, Джон Макбет, Эдвин Соерьяджава, Джин Гэлбрейт, Пол Хатчкрофт, Роузен Раттен, Филип Бауринг, Рой Постерман и Ли Пинг. Люси Макмахон и Уилл Роулендс начали процесс превращения огромного количества собранного мною материала в то, что, я надеюсь, станет опубликованным научным приложением к моей книге. Сведения об этом будут размещаться на www.howasiaworks.com.

Библиография

В книгах, подобных этой, библиографический список поневоле получается достаточно длинным. Чтобы сразу расставить приоритеты, я привожу сразу же за этим вступлением перечень наиболее значимых трудов, связанных с экономическим развитием Восточной Азии (расположены по времени выхода в свет). Затем уже идет основной библиографический список.

Friedrich List, The National System of Political Economy (London: Longmans, Green 1885). Местами Лист отклонятся от основных положений своего труда, но в целом это хороший боевитый материал, представленный человеком, бросившим вызов самому Адаму Смиту. Книга содержит несколько интересных исторических сюжетов и написана остроумным языком. Следует понимать, что в основном Листа интересует экономика Европы и Северной Америки.

William Lockwood, The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868–1938 (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1954). Классический анализ экономики Японии эпохи Мэйдзи, когда все и началось.

Walt Whitman Rostow, The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto (Cambridge: Cambridge University Press, 1960). Мой любимый трактат на тему экономического развития – он лаконичен и бьет в самую точку.

Wolf Isaac Ladejinsky and Louis J. Walinsky (ed.) Agrarian Reform as Unfinished Business: The Selected Papers of Wolf Ladejinsky (New York: Oxford University Press on behalf of the World Bank, 1977). Статьи и корреспонденция Вольфа Ладежинского помогут читателю открыть сферу сельскохозяйственного развития и вместе с тем содержат ряд забавных наблюдений за жизнью злополучных политиков. Ладежинский был человеком особого сорта.

Michael Lipton, Why Poor People Stay Poor: Urban Bias in World Development (Harvard: Harvard University Press, 1977). Классический научный труд.

Chalmers Johnson, MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975 (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1982). Первая книга из трилогии классических трудов, помогающих нам понять природу успешного развития Японии, Южной Кореи и Тайваня в послевоенную эпоху. Вторая книга написана Эмсден, третья – Уэйдом (см. ниже).

K. S. Jomo, A Question of Class: Capital, the State and Uneven Development in Malaya (Singapore: Oxford University Press, 1986). Экономические проблемы стран Юго-Восточной Азии не породили классических трудов, подобных книгам Джонсона, Эмсден и Уэйда; но этот обзор, написанный плодовитым экономистом Джомо, дейстительно заслуживает того, чтобы его прочесть.

Alice H. Amsden, Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization, (New York: Oxford University Press, 1989). То, что Джонсон сделал для понимания Японии, Эмсден сделала для понимания Южной Кореи.

Stephan Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield eds., The Politics of Finance in Developing Countries (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993). Самый лучший сборник эссе о финансовых системах различных стран и их влиянии на экономическое развитие.

Ha-Joon Chang, Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective (London: Anthem, 2002). Экономист из Кембриджа обращается к свидетельствам истории, чтобы объяснить, почему большинство экономистов ошибаются. Вслед за этим трудом Чанг опубликовал свой бестселлер Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World (London: Random House, 2007).

Robert Wade, Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004). Подзаголовок книги показывает, что она посвящена Восточной Азии. В действительности же посвящена Тайваню.

Joe Studwell, Asian Godfathers: Money and Power in Hong Kong and South-east Asia (London: Profile Books, 2008).

Barry Naught on, 'China's Distinctive System: Can It be a Model for Others?' in Journal of Contemporary China, June 2010. Краткий и приятный анализ экономической политики Китая, написанный специалистом, прекрасно знающим историю этой страны.

S. A. M. Adshead, T'ang China: The Rise of the East in World History (London: Palgrave Macmillan, 2004).

Zahir Ahmed, Land Reforms in South-east Asia (New Delhi: Orient Longman, 1975).

Alice H. Amsden, Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization (New York: Oxford University Press, 1989).

Alice H. Amsden, Escape from Empire: The Developing World's Journey through Heaven and Hell (Cambridge, MA: MIT Press, 2007).

Masahiko Aoki and Hugh Patrick (eds.), The Japanese Main Bank System (Oxford and New York: Oxford University Press, 1994).

Paul Bairoch, Economic and World History (Brighton: Wheatsheaf, 1993).

Paul Bairoch, Mythes et paradoxes de l'histoire economique (Chicago: University of Chicago Press, 1993; Paris: Editions La Decouverte, 2005).

Chris Baker and Pasuk Phongpaichit, A History of Thailand (Cambridge: Cambridge University Press, 2005).

Arsenio M. Balisacan, 'Agrarian Reform and Poverty Reduction in the Philippines', Policy Dialogue on Agrarian Reform Issues in Rural Development and Poverty Alleviation (30 May 2007).

P. T Bauer, 'Report on a Visit to the Rubber Growing Smallholdings of Malaya, July – September 1946' (London: His Majesty's Stationery Office, 1948).

George. M. Beckman, The Making of the Meiji Constitution: The Oligarchs and the Constitutional Development of Japan, 1868–1891 (Lawrence, KS: University of Kansas Press, 1957).

Walden Bello et al., The Anti-Development State: The Political Economy of Permanent Crisis in the Philippines (London and New York: Zed Books, 2005).

V. V. Bhatt, 'Lead Bank Systems in India' in Masahiko Aoki and Hugh Patrick (eds.), The Japanese Main Bank System (Oxford and New York: Oxford University Press, 1994).

Michael S. Billig, Barons, Brokers, and Buyers: The Institutions and Cultures of Philippine Sugar (Honolulu: University of Hawaii Press, 2003).

Hans P. Binswanger and Klaus Deininger, 'South African Land Policy: The Legacy of History and Current Options', in Johan van Zyl, Johann Kirsten and Hans P. Binswanger (eds.), Agricultural Land Reform in South Africa (World Development Report 1987 (Washington: World Bank, 1987; Cape Town: Oxford University Press, 1996)).

Raymond Bonner, Waltzing with a Dictator: The Marcoses and the Making of American Policy (New York: Vintage, 1988).

Saturnino M. Borras Jr, 'The Philippine Land Reform in Comparative Perspective: Some Conceptual and Methodological Implications', Journal of Agrarian Change, vol. 6, no. 1 (January 2006).

Saturnino M. Borras Jr and Jennifer C. Franco, 'Struggles for Land and Livelihood: Redistributive Reform in Agribusiness Plantations in the Philippines', Critical Asian Studies, vol. 37, no. 3 (2005).

Chris Bramall, 'Living Standards in Sichuan, 1931 – 78', Research Notes and Studies no. 8 (London: Contemporary China Institute, SO AS, 1989).

Loren Brandt and Thomas G. Rawski (eds.), China's Great Economic Transformation (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2008).

Rondo Cameron (ed.), Banking and Economic Development: Some Lessons of History (New York: Oxford University Press, 1972).

Alfred D. Chandler, Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise (Cambridge, MA: MIT Press, 1962).

Ha-Joon Chang, 'The Political Economy of Industrial Policy in Korea', Cambridge Journal of Economics 16 (1993).

Ha-Joon Chang, The Political Economy of Industrial Policy (New York: St. Martin's, 1994).

Ha-Joon Chang (ed.) The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis and the Future (London: Zed Books, 2006).

Ha-Joon Chang and Jang-Sup Shin, 'Evaluating the Postcrisis Corporate Restructuring in Korea' in Ha-Joon Chang (ed.), The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future (London: Zed Books, 2006).

Ha-Joon Chang, Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World (London: Random House, 2007).

Ha-Joon Chang and Gabriel Palma (eds.) Financial Liberalisation and the Asian Crisis (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).

Ching Peng, My Side of History (Singapore: Media Masters 2003).

Mark Cleary and Peter Eaton, Tradition and Reform: Land Tenure and Rural Development in South-east Asia (New York: Oxford University Press, 1996).

R. H Coase, 'The Institutional Structure of Production', American Economic Review 82, no. 4 (September 1992).

Klaus W. Deininger, Land Policies and Land Reform (Washington DC: World Bank Publications, 2004).

Klaus W. Deininger, Land Policies for Growth and Poverty Reduction (Washington DC: World Bank Publications, 2003).

Klaus Deininger and Lyn Squire, 'New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth', Journal of Development Economics, vol. 57, no. 2 (1998).

Deng Xiaoping, Selected Works of Deng Xiaoping, vol. 3 (1982–1992) (Beijing: People's Publishing House, 1993).

Department of Agrarian Reform, Republic of the Philippines, 'Philippine Agrarian Reform: Partnerships for Social Justice, Rural Growth and Sustainable Development', 3 March 2006.

Marleen Dieleman, How Chinese are Entrepreneurial Strategies of Ethnic Chinese Business Groups in Southeast Asia? A Multifaceted Analysis of the Salim Group of Indonesia (Leiden: Leiden University Press, 2007), available at https://openaccess.leidenuniv.nl/bitstream/handle/1887/12076/Thesis.pdf;jsessionid=AE9DC528BA72429D09929BBB8B671B38?sequence=1

J. Soedradjad Djiwandono, Bank Indonesia and the Crisis: An Insider's View (Singapore: Institute for South-East Asian Studies, 2005).

R. Doner and D. Unger, 'The Politics of Finance in Thai Economic Development' in Stephan Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield (eds.) The Politics of Finance in Developing Countries (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993).

Ronald Dore, Land Reform in Japan (London: Athlone, 1984).

Ronald Dore, Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy, 1970 – 80 (London: Athlone, 1986).

R. E. Elson, Suharto: A Political Biography (Cambridge: Cambridge University Press, 2008).

Bill Emmott, The Sun Also Sets: Why Japan will Not be Number One (London: Simon & Schuster, 1989). Greg Felker, 'The Politics of Industrial

Investment Policy Reform in Malaysia and Thailand' in K. S. Jomo (ed.), Southeast Asia's Industrialization; Industrial Policy, Capabilities and Sustainability (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).

Penelope Francks, Johanna Boestel and Choo Hyop Kim, Agriculture and Economic Development in East Asia: From Growth to Protectionism in Japan, Korea, and Taiwan (London: Routledge, 1999).

Bill Freund, The Making of Contemporary Africa: The Development of African Society since 1800 (Bloomington, IN: Indiana University Press, 1984).

Bruce L. Gardner and Gordon C. Rausser, Handbook of Agricultural Economics (Amsterdam: Elsevier, 2007).

Suresh Gawali, 'Distortions in World Sugar Trade', Economic and Political Weekly 38, no. 43 (25 October 2003).

Zhang Gensheng, Rural Reform in China (Shenzhen: Haitian Publishing House, 2001).

Alexander Gerschenkron, Continuity in History and Other Essays (Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1968).

Dharam Ghai et al., Agrarian Systems and Rural Development (London: Macmillan, 1979).

Edmund Terence Gomez (ed.), Political Business in East Asia (Abingdon: Routledge, 2002).

Stephan Haggard, Byung-kook Kim and Chung-in Moon, 'The Transition to Export-led Growth in South Korea, 1954 – 66', Journal of Asian Studies, vol. 50, no. 4 (November 1991).

Stephan Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993).

Natasha Hamilton-Hart, Asian States, Asian Bankers: Central Banking in Southeast Asia (Ithaca, N|Y: Cornell University Press, 2002).

Paul M. Handley, The King Never Smiles (New Haven, NJ: Yale University Press, 2006).

Gary E. Hansen (ed.) Agricultural and Rural Development in Indonesia, Westview Special Studies in Social, Political, and Economic Development (Boulder, CO: Westview Press, 1981).

Shireen Mardziah Hashim, Income Inequality and Poverty in Malaysia (Lanham, MD and Oxford: Rowman & Littlefield, 1998).

Ronald J. Herring, Land to the Tiller: The Political Economy of Agrarian Reform in South Asia (New Haven and London: Yale University Press, 1983).

William Hinton, Fanshen: A Documentary of Revolution in a Chinese Village (London: George Allen & Unwin, 1932; reprinted Boston: Beacon Press, 1966)).

Albert O. Hirschman, Rival Views of Market Society (New York: Viking Penguin, 1986).

Johannes Hirschmeier, 'Shibusawa Eiichi: Industrial Pioneer' in William Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965).

David E. Hoffman, The Oligarchs: Wealth and Power in the New Russia (New York: Public Affairs, 2002).

Yasheng Huang, Capitalism with Chinese Characteristics: Entrepreneurship and the State (Cambridge: Cambridge University Press, 2008).

Paul D. Hutchcroft, 'Selective Squander: The Politics of Preferential Credit Allocation in the Philippines', in Stephan Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993).

Paul D. Hutchcroft, Booty Capitalism: The Politics of Banking in the Philippines (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1998).

Paul D. Hutchcroft, 'Reflections on a Reverse Image: South Korea under Park Chung Hee and the Philippines under Ferdinand Marcos' in Byung-Kook Kim and Ezra F. Vogel (eds.), The Park Chung Hee Era: The Transformation of South Korea (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2011).

Marius B. Jansen and Gilbert Rozman (eds.) Japan in Transition: From Tokugawa to Meiji (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1986).

S. Jayasankaran, 'The New Way: Think Small', Far Eastern Economic Review (6 November 2003).

Yoong-Deok Jeon and Young-Yong Kim, 'Land Reform, Income Redistribution, and Agricultural Production in Korea', Economic Development and Cultural Change, vol. 48, no. 2 (January 2000).

Chalmers Johnson, MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975 (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1982).

K. S. Jomo, A Question of Class: Capital, the State, and Uneven Development in Malaya, East Asian Social Science Monographs (Singapore: Oxford University Press, 1986).

K. S. Jomo, Growth and Structural Change in the Malaysian Economy (Basingstoke: Macmillan, 1990).

K. S. Jomo (ed.), Industrialising Malaysia: Policy, Performance, Prospects (London: Routledge, 1993).

K. S. Jomo (ed.), Japan and Malaysian Development: In the Shadow of the Rising Sun (London: Routledge, 1994).

K. S. Jomo, Southeast Asia's Industrialization: Industrial Policy, Capabilities and Sustainability (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).

K. S. Jomo, 'Malaysian Debacle: Whose Fault? ' in Ha-Joon Chang and Gabriel Palma (eds.), Financial Liberalisation and the Asian Crisis (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).

K. S. Jomo and Tan Kock Wah (eds.), Industrial Policy in East Asia: Lessons for Malaysia (Kuala Lumpur: University of Malaya Press, 1999).

Charles Hsi-Chung Kao, 'An Analysis of Agricultural Output Increase on Taiwan, 1953 – 64', The Journal of Asian Studies, vol. 26, no. 4 (August 1967).

Kim Hyung-A, Korea's Development under Park Chung Hee (London: RoutledgeCurzon, 2004).

William Kirby, Germany and Republican China (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1984).

William Kirby, 'Continuity and Change in Modern China: Economic Planning on the Mainland and on Taiwan, 1943 – 58', Australian Journal of Chinese Affairs, no. 24 (July 1990).

Donald Kirk, Korean Dynasty: Hyundai and Chung Ju Yung (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1994).

Masayuki Kondo, 'Improving Malaysian Industrial Technology Policies and Institutions' in K. S. Jomo and Greg Felker (eds.) Technology, Competitiveness and the State (London: Routledge, 1999).

Anthony Y. C. Koo, The Role of Land Reform in Economic Development: A Case Study of Taiwan, Praeger Special Studies in International Economics and Development (New York: Praeger, 1968).

Shirley W. Y. Kuo, Gustav Ranis, and John C. H. Fei, The Taiwan Success Story: Rapid Growth with Improved Distribution in the Republic of China, 1952 – 79 (Boulder, CO: Westview Press, 1981).

Dan Kurzman, Kishi and Japan: The Search for the Sun (New York: I. Oblensky, 1960).

Wolf Isaac Ladejinsky and Louis J. Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business: The Selected Papers of Wolf Ladejinsky (New York: Oxford University Press on behalf of the World Bank, 1977).

Luc Laeven, 'Risk and Efficiency in East Asian Banks', Policy Research Working Paper 2255 (World Bank Financial Sector Strategy and Policy Department, December 1999).

David Landes 'Japan and Europe: Contrasts in Industrialization' in William W. Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965).

Nicholas R. Lardy, Agriculture in China's Modern Economic Development (Cambridge: Cambridge University Press, 1983).

Lawrence Lau (ed.), Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan (San Francisco: Institute for Contemporary Affairs, 1986).

Lawrence Lau et al., 'Reform without Losers: An Interpretation of China's Dual-track Approach to Transition', Journal of Political Economy, vol. 108, no. 1 (February 2000).

C. M. Law, 'The Growth of Urban Population in England and Wales, 1801–1911', Transactions of the Institute of British Geographers 41 (June 1967).

Lee Hangu, The History of Korean Chaebol (Seoul: Dae Myeong Press, 2004).

J. D. Legge, Sukarno: A Political Biography (Harmondsworth: Penguin, 1973).

David Lehmann (ed.), Peasants, Landlords, and Governments: Agrarian Reform in the Third World (New York: Holmes & Meier, 1974).

David Lehmann (ed.), Agrarian Reform and Agrarian Reformism: Studies of Peru, Chile, China and India (London: Faber & Faber, 1974).

Arthur W. Lewis, The Theory of Economic Growth (London: Allen & Unwin, 1955).

K. T. Li, Economic Transformation of Taiwan (London: Shepheard-Walwyn, 1988).

Lim Goh Tong, My Story: Lim Goh Tong (Kuala Lumpur: Pelanduk, 2004).

Lim Teck Ghee, Peasants and Their Agricultural Economy in Colonial Malaya, 1874–1941, East Asian Historical Monographs (Kuala Lumpur and New York: Oxford University Press, 1977).

Lim Chee Peng, 'Heavy Industrialisation' in K. S. Jomo (ed.), Japan and Malaysian Development: In the Shadow of the Rising Sun (London: Routledge, 1994).

Michael Lipton, 'Towards a Theory of Land Reform' in David Lehmann (ed.) Peasants, Landlords and Governments (New York: Holmes and Meier, 1974).

Michael Lipton, Why Poor People Stay Poor: Urban Bias in World Development (Harvard: Harvard University Press, 1977).

Michael Lipton, Land Reform in Developing Countries: Property Rights and Property Wrongs (London: Routledge, 2009).

Friedrich List, The National System of Political Economy (London: Longmans, Green 1885).

William Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965).

William Lockwood, The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868–1938 (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1954).

Kit G. Machado, 'Proton and Malaysia's Motor Vehicle Industry' in K. S. Jomo (ed.), Japan and Malaysian Development: In the Shadow of the Rising Sun (London: Routledge, 1994).

Jamie Mackie, 'Towkays and Tycoons: Chinese in Indonesian Economic Life in the 1920s and 1980s', in Audrey Kahin and Virginia M. Barker (eds.), The Role of the Indonesian Chinese in Shaping Modern Indonesian Life (Ithaca, NY: Cornell Southeast Asia Program, 1991).

Angus Maddison, Explaining the Economic Performance of Nations, 1820–1989 (Canberra: Australian National University, 1993).

Mahathir Mohamad, The Malay Dilemma (Singapore: Donald Moore for Asia Pacific Press, 1970).

Thomas K. McCraw, Essential Alfred Chandler: Essays toward a Historical Theory of Big Business (Boston, MA: Harvard Business School Press, 1988).

William Megginson and Jeffry M. Netter, 'From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatisation', Journal of Economic Literature 39 (2001).

Ethan Michelson, 'Public Goods and State – Society Relations: An Impact Study of China's Rural Stimulus', Working Paper no. 4 (Indiana University Research Centre for Chinese Politics and Business, February 2011).

Hyman P. Minsky, Stabilizing an Unstable Economy (New Haven, CT: Yale University Press, 1986; reissued New York: McGraw Hill, 2008).

Barry Naughton, Chinese Economy: Transitions and Growth (Cambridge, MA: MIT Press, 2007).

Barry Naughton, 'China's Distinctive System: Can It be a Model for Others? ', Journal of Contemporary China (June 2010).

Kazushi Ohkawa and Henry Rosovsky 'A Century of Japanese Economic Growth' in William Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965).

Kevin O'Rourke, Reformasi: The Struggle for Power in Post-Soeharto Indonesia (Crows Nest, NSW: Allen & Unwin, 1998).

W. A. Dolph Owings (ed.), The Sarajevo Trial (Chapel Hill, NC: Documentary Publications, 1984).

Park Chung Hee, Our Nation's Path (Seoul: Hollym Corp.; second edition, 1970).

Park Chung Hee, The Country the Revolution and I (Seoul: Hollym Corp., second edition, 1970).

Earl G. Parren?o, Boss Danding (Quezon, Philippines: Earl G. Parren?o, 2003).

Philippine Institute for Development Studies, 'Post 2008 CARP: Extension with Critical Reforms', Development Research News 26, no. 3 (2008).

Pasuk Phongpaichit and Chris Baker, Thailand: Economy and Politics (Kuala Lumpur and New York: Oxford University Press, 1995; second edition, 2002).

Pasuk Phongpaichit and Chris Baker, 'Thailand's Crisis: Neo-liberal Agenda and Local Reaction', in Ha-Joon Chang, Gabriel Palma and D. Hugh Whittaker (eds.), Financial Liberalization and the Asian Crisis (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001).

Pasuk Phongpaichit and Chris Baker, Thaksin: The Business of Politics in Thailand (Copenhagen: Nordic Institute of Asian Studies, 2004).

John P. Powelson and Richard Stock, The Peasant Betrayed: Agriculture and Land Reform in the Third World (Washington DC: Cato Institute, 1990).

Roy Prosterman, Robert Mitchell and Timothy Hanstad (eds.), One Billion Rising: Law, Land and the Alleviation of Global Poverty (Amsterdam: Amsterdam University Press, 2009).

Provincial Government of Negros Occidental, 'An Evaluation of CARP Implementation in Negros Occidental' (December 2007).

Louis G. Putterman, Continuity and Change in China's Rural Development: Collective and Reform Eras in Perspective (New York: Oxford University Press, 1993).

James Putzel, A Captive Land: The Politics of Agrarian Reform in the Philippines (New York: Monthly Review Press, 1992).

Kenneth B. Pyle, 'Advantages of Followership: German Economics and Japanese Bureaucrats, 1890–1925', Journal of Japanese Studies, vol. 1, no. 1 (Autumn 1974).

Jeffrey Reidinger, Agrarian Reform in the Philippines: Democratic Transitions and Redistributive Reform (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1995).

Eli Remolona and Mario Lamberte, 'Financial Reforms and Balance of Payments Crisis: The Case of the Philippines, 1980 – 83', Philippine Review of Economics and Business 23 (1986).

B. Renaud et al., 'How the Real Estate Boom Undid Financial Institutions: What Can Be Done Now? ' in J. Witte and S. Koeberle (eds.), Competitiveness and Sustainable Economic Recovery in Thailand (Bangkok: National Economic and Social Development Board and World Bank Thailand Office, 1998).

Carl Riskin and Thomas Wiens, 'The Evolution of Policies and Capabilities in China's Agricultural Technology' in Chinese Economy Post-Mao (Washington DC: US Congress Joint Economics Committee, 1978).

Carl Riskin, China's Political Economy: The Quest for Development Since 1949 (Oxford: Oxford University Press, 1987).

D. Rodrik, 'Industrial Organization and Product Quality: Evidence from South Korean and Taiwanese Exports', mimeo, Kennedy School of Government, Harvard University (June 1988).

James Rorty, 'The Dossier of Wolf Ladejinsky: The Fair Rewards of Distinguished Civil Service', Commentary, April 1955.

Walt Whitman Rostow, The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto (Cambridge: Cambridge University Press, 1960).

Robert Rowthorn and Ken Coutts, 'De-industrialisation and the Balance of Payments in Advanced Economies', Cambridge Journal of Economics 28, no. 5 (2004).

Robert Rowthorn and Ramana Ramaswamy, Deindustrialization – Its Causes and Implications (Washington, DC: International Monetary Fund, 1997).

Rosanne Rutten (ed.), Brokering a Revolution: Cadres in a Philippine Insurgency (Quezon City: Ateneo de Manila University Press, 2008).

Jeffrey Sachs and Susan Collins (eds.), Developing Country Debt and Economic Performance, Volume 3: Country Studies – Indonesia, Korea, Philippines, Turkey (Chicago: University of Chicago Press, 1989).

Richard J. Samuels, Machiavelli's Children: Leaders and Their Legacies in Italy and Japan (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2003).

Henry Sanderson and Michael Forsythe, China's Superbank: Debt, Oil and Influence – How China Development Bank is Rewriting the Rules of Finance (Singapore: John Wiley, 2012).

Joseph Schumpeter, Redvers Opie (trans.), A Theory of Economic Development (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934).

Adam Schwarz, A Nation in Waiting: Indonesia's Search for Stability (St Leonards: Allen & Unwin, 1999).

Tibor Scitovsky, 'Economic Development in Taiwan and South Korea' in L. Lau (ed.), Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan (San Francisco: Institute for Contemporary Affairs, 1986).

Keizo Shibusawa, Japanese Society in the Meiji Era (Tokyo: Obunsha, 1958).

Jang-Sup Shin, The Economics of the Latecomers: Catching-up, Technology Transfer and Institutions in Germany, Japan and South Korea (London: Routledge, 1996).

R. Short, 'The Role of Public Enterprises: An International StatisticalComparison', International Monetary Fund Department Memorandum Series 83/84 (1983).

Michael Spence (ed.), The Growth Report (Washington DC: World Bank Commission on Growth and Development, 2008).

Richard M. Steers, Made in Korea: Chung Ju Yung and the Rise of Hyundai (New York and London: Routledge, 1999).

Joe Studwell, The China Dream: The Elusive Quest for the Greatest Untapped Market on Earth (London: Profile, 2002).

Joe Studwell, Asian Godfathers: Money and Power in Hong Kong and South-east Asia (London: Profile Books, 2008).

Suehiro Akira, Capital Accumulation in Thailand, 1855–1985 (Tokyo: Centre for East Asian Cultural Studies, 1989).

Tessa Morris Suzuki, A History of Japanese Economic Thought (London: Routledge, 1989).

R. H. Tawney, Land and Labour in China (London: George Allen & Unwin, 1932; reprinted New York: Octagon Books, 1972).

Jay Taylor, The Generalissimo's Son: Chiang Ching-kuo and the Revolutions in China and Taiwan (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).

E. Thorbecke, 'Agricultural Development' in W. Galenson (ed.), Economic Growth and Structural Change in Taiwan (Ithaca, NY and London: Cornell University Press, 1979).

Gabriel Tortella, 'Spain 1829 – 74' in Rondo Cameron (ed.), Banking and Economic Development: Some Lessons of History (New York: Oxford University Press, 1972).

Clive Trebilcock, The Industrialization of the Continental Powers, 1780–1914 (London: Longman, 1982).

Denis Twitchett and John K. Fairbank (eds.), The Cambridge History of China (Cambridge: Cambridge University Press, 1978 – 91).

Peter Vandergeest, Pablo Idahosa, and Pablo S. Bose (eds.), Development's Displacements: Ecologies, Economies, and Cultures at Risk (Vancouver: University of British Columbia Press, 2007).

Adrian Vickers, A History of Modern Indonesia (Cambridge: Cambridge University Press, 2005).

Ezra F. Vogel, Deng Xiaoping and the Transformation of China (Cambridge, MA: Belknap Press, 2011).

Robert Wade, Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004).

Barry Wain, Malaysian Maverick: Mahathir Mohamad in Turbulent Times (Basingstoke: Palgrave Macmillan 2009).

Peter Warr (ed.), Thailand Beyond the Crisis (London: Routledge, 2004).

Ann Waswo and Nishida Yoshiaki (eds.), Farmers and Village Life in Twentieth-century Japan (London: Curzon Routledge, 2003).

Thomas Wiens, 'The Evolution of Policies and Capabilities in China's Agricultural Technology', Chinese Economy Post-Mao (Washington DC: US Congress, Joint Economics Committee, 1978).

J. Witte and S. Koeberle (eds.), Competitiveness and Sustainable Economic Recovery in Thailand (Bangkok: National Economic and Social Development Board and World Bank Thailand Office, 1998).

Jung-En Woo (now Meredith Woo-Cumings), Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization (New York: Columbia University Press, 1991).

World Bank, Korea: Managing the Industrial Transition (Washington: World Bank, 1987).

World Bank, World Development Report 1987 (Washington, DC: World Bank, 1987).

World Bank, The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy (New York and Oxford: Oxford University Press for the World Bank, 1993).

World Bank – IMF, The Philippines: Aspects of the Financial Sector (Washington, DC: World Bank, 1980).

Kozo Yamamura, 'The Meiji Land Tax Reform and Its Effects' in Marius B. Jansen and Gilbert Rozman (eds.), Japan in Transition (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1986).

Nishida Yoshiaki, 'Dimensions of Change in Twentieth-century Rural Japan' in Ann Waswo and Nishida Yoshiaki (eds.), Farmers and Village Life in Twentieth-century Japan (London: Curzon Routledge, 2003).

Yoshihara Kunio, The Rise of Ersatz Capitalism in South-East Asia (Singapore and Oxford: Oxford University Press, 1988).

Yoshihara Kunio, Capital Accumulation in Thailand (Tokyo: Centre for East Asian Cultural Studies, 1989).

Zhang Gensheng, Rural Reform in China (Shenzhen: Haitian Publishing House, 2001).

Johan van Zyl, Johann Kirsten and Hans P. Binswanger (eds.), Agricultural Land Reform in South Africa: Policies, Markets and Mechanisms (Cape Town: Oxford University Press, 1996).

Сноски

1

Роман-антиутопия английского писателя Олдоса Хаксли, опубликованный в 1932 г. В частности, люди в изображенном им обществе рождаются не традиционным путем, а выращиваются в бутылях на специальных заводах-инкубаториях. – Примеч. ред.

2

Эпоха Мэйдзи («просвещенное правление») длилась с 1868 по 1912 гг. В этот период Япония при императоре Муцухито отказалась от самоизоляции и выдвинулась в ряд мировых держав. – Примеч. ред.

3

Земельная мера в Англии и Америке, равная 4047 кв. м. – Примеч. ред.

4

Ироническое название корпорации IBM. – Примеч. ред.

5

Отсылка к библейскому изречению: «Блаженны кроткие, ибо они наследуют землю» (Матф. 5:5). – Примеч. ред.

6

Акроним Directors, Officers, Stockholders and Related Interests. – Примеч. ред.

7

Песня группы Rolling Stones. В переводе на русский означает «Укрой меня». – Примеч. ред.

8

Отсылка к библейскому изречению «Не ожесточите сердец ваших, как во время ропота» (К евреям, 3:8). – Примеч. ред.

9

Полное название книги Адама Смита – «Исследование о природе и причинах богатства народов» (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations). – Примеч. ред.

Комментарии

1

World Development Report 1987 (Washington: World Bank, 1987). Помимо неоправданного включения в анализ офшорных финансовых центров построение экономической модели отличалось и другими слабостями, поскольку рассматривало промышленную политику и протекционизм только на национальном, но не на секторальном уровне. Между тем по отдельным отраслям обрабатывающей промышленности государственная политика в большинстве стран варьировалась чрезвычайно, особенно в Японии, Южной Корее и на Тайване в периоды их бурного роста. Помимо экономического моделирования отчет был крайне противоречив по отношению к истории

экономики. В частности, он подчеркивал особую значимость экономического дерегулирования в Англии в середине XIX в., после того как она стала мировым лидером в технологической области, однако полностью умалчивал о политике протекционизма, применявшейся в стране, пока она восходила к своему лидерству. Протекционизм, доминировавший в США во время экономического подъема страны в течение XIX и начале XX в., был почти обойден молчанием; упоминалось только, что ввозные пошлины в 1857 г. были низкими – около 24 %, в то время как средний их размер на протяжении всего этого периода приближался к 40 %. Среди европейских стран почти не упоминалась Германия с ее промышленной политикой и промышленными картелями. Вместо этого широко обсуждалась экономическая политика Франции XIX в., не допускавшая вмешательства государства в экономику, в результате чего страна очень сильно отстала от Германии по состоянию экономики (см. в особенности с. 38 и 77 отчета).

Предыдущий World Development Report (1983) стал в некоторых отношениях интеллектуальным предшественником доклада 1987 г., поскольку в нем впервые прозвучало крайне сомнительное заявление о том, что развитие Южной Кореи явилось следствием дерегулирования внутреннего рынка.

2

The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy (New York and Oxford: Oxford University Press for the World Bank, 1993). Несоответствия доклада наглядно отразились в двух противоречащих друг другу заявлениях, сделанных президентом Всемирного банка в предисловии ко всей публикации. С одной стороны, Льюис Престон признает: «Восемь изученных экономических систем использовали самые различные сочетания методов, от полного невмешательства до крайне серьезного вмешательства. Таким образом, не существует единственной „восточноазиатской модели“ развития». Однако всего несколькими строками ниже он опять возвращается к основной идеологической догме Всемирного банка: «Авторы отчета пришли к выводу, что быстрый рост в каждой экономике был в первую очередь обязан применению набора общих для всех рыночноориентированных экономических мер, приводящих как к быстрому накоплению, так и к лучшему распределению ресурсов». Внутренняя противоречивость подобного рода прослеживается на всем протяжении отчета.

3

Впервые этот термин ввел в обращение экономист Джон Уильямсон в 1989 г., поскольку штаб-квартиры всех трех упомянутых организаций находятся в Вашингтоне (округ Колумбия). Уильямсон перечисляет 10 различных методов управления, которые, по его словам, легли в основу консенсуса. Среди них методы, особенно интересные в контексте нашей книги, – это использование рыночных процентных ставок, произвольно определяемый валютный курс (подразумевающий отсутствие контроля над движением капитала), либерализация торговли, открытие экономики для зарубежных инвесторов, приватизация государственных предприятий и дерегулирование.

4

Чалмерс Джонсон цитируется по: MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925 – 75 (Stanford: Stanford University Press, 1982), p. viii. Элис Эмсден [Alice H. Amsden] цитируется по: Escape from Empire: The Developing World's Journey through Heaven and Hell (Boston: MIT Press, 2009), p. 9. Не совсем понятно, почему среди всех государств Юго-Восточной Азии она упоминает лишь Таиланд. У. У. Ростоу цитируется по: The Stages of Economic Growth (Cambridge: Cambridge University Press; third edition, 1991), p. xvii.

5

См. Michael Spence, ed. The Growth Report (Washington: World Bank Commission on Growth and Development, 2008). В данной публикации приводится список из 13 государств, в которых наблюдался уровень экономического роста, составлявший как минимум 7 % в год на протяжении 25 лет со времени окончания Второй мировой войны. Я намеренно не упоминаю три офшорных финансовых центра (Гонконг, Сингапур и Мальта), крошечное нефтяное государство (Оман) и еще одно небольшое государство, почти целиком зависящее от добычи алмазов (Ботсвана). Остальные семь быстро развивающихся государств (все из Восточной Азии) перечислены ниже.

6

В Южной Корее и на Тайване ВВП на душу населения в 2010 г. составлял соответственно $ 21 000 и $ 19 000. В Малайзии этот показатель в том же году равнялся $ 8000. Согласно базе данных из доклада World Economic Outlook («Перспективы развития мировой экономики») Всемирного банка, в 1962-м (первом году, с которого ведется учет данных) в Индонезии, Таиланде и Южной Корее валовой национальный доход (ВНД) на душу населения был приблизительно на уровне $ 100. Данные по Тайваню Всемирный банк не публиковал. Если не считать Японии (с ВНД $ 610), наиболее процветающими государствами по уровню ВНД на душу населения в 1962 г. являлись Малайзия ($ 300) и Филиппины ($ 210).

7

Yoshihara Kunio, The Rise of Ersatz Capitalism in South-East Asia, (Singapore и Oxford: Oxford University Press, 1988). В тот же самый период еще один японский экономист Суэхиро Акира подтвердил и расширил многие из наблюдений, которые Йошихара сделал в Юго-Восточной Азии, на примере Королевства Таиланд: Capital Accumulation Thailand (Tokyo: Centre for East Asian Cultural Studies, 1989).

8

ИЧР представляет собой интегральный показатель, включающий ВНД на душу населения, ожидаемую продолжительность жизни и среднюю длительность образования.

9

Исключения из общего правила «аграрного торможения» составляют очень немногие страны с малой численностью населения, большими площадями земли, пригодной для обработки, и крайне высоким уровнем сельскохозяйственной специализации – Дания, Австралия и Новая Зеландия. Но даже эти страны не являются безусловными примерами исключений, потому что их успех во многом обусловлен промышленной переработкой сельхозпродукции.

10

Министерство финансов Британской империи осознавало логику существования офшорных центров и постоянно отдавало им преимущество перед крупными колониями, которым, в свою очередь, покровительствовали набиравшие силу политики и предприниматели, желавшие, чтобы правительство субсидировало их деятельность, вкладываясь в создание инфраструктуры и т. п. Современная офшорная финансовая индустрия обосновалась на небольших островах – предмете обожания составителей финансовых отчетов экономически хищной империи. Впрочем, не все мелкие острова, бывшие ранее под британским владычеством, сохранились в качестве офшорных финансовых центров. Бомбей и Лагос были в свое время заселены англичанами, потому что являлись островами. В Юго-Восточной Азии Пенанг передал свои функции офшорного центра Сингапуру. Авторы главных трудов по развивающимся экономикам: Ха Джун Чанг – The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis and the Future (London: Zed Books, 2007), p. 18; Элис Эмсден – Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialisation (Oxford: Oxford University Press, 1989), p. 4; Роберт Уэйд – Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003), p. xv – все категорически отказываются включать Гонконг и Сингапур в дискуссию о политике экономического развития стран Восточной Азии. Уэйд, например, пишет: «Это города-государства, и их невозможно рассматривать в качестве стран с нормальной экономикой».

11

См., например: Angus Maddison, Explaining the Economic Performance of Nations, 1820–1989 (Canberra: Australian National University, 1993), p. 117.

12

Все сведения относительно Кубы приводятся в соответствии с ИЧР ООН, 2009 г. Общая численность контингента учащихся на Кубе составила тогда 100,8 % (этот показатель может превышать 100 % из-за повторного приема детей, ранее покинувших школы). ВВП на душу населения в том же году составлял $ 6876 с учетом паритета покупательной способности (purchasing power parity, PPP). Многие кубинские врачи переехали в Венесуэлу, которая может платить им со своих нефтяных доходов.

13

О тайваньской системе образования см.: Wade, Governing the Market, p. 64 and 190. Исследование, проведенное Национальной комиссией по делам юношества в 1983 г., показало, что четвертая часть всех университетских выпускников на Тайване начиная с 1960 г. получили инженерные специальности. Зарплата у выпускников-инженеров была в среднем на 11 % выше, чем у выпускников-юристов.

14

См. David Landes, «Japan and Europe: Contrasts in Industrialization», в: William W. Lockwood, ed., State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965), p. 108. В 1900 г. профессионально-технические и ремесленные школы составляли только 7 % образовательных учреждений для японских мальчиков старшего школьного возраста. В 1930 г. лишь 9 % университетских выпускников получили инженерное образование, а к концу 1930-х их доля выросла до 16 %. До Второй мировой войны японские университеты специализировались преимущественно на гуманитарных предметах.

15

Masayuki Kondo, «Improving Malaysian Industrial Technology Policies and Institutions» в: K. S. Jomo and Greg Felker, eds., Technology, Competitiveness and the State (London: Routledge, 1999).

16

Японские комитеты по земельной реформе обычно избирались голосованием. На Тайване эти комитеты назначались, но в соответствии с критериями, которые обеспечивали присутствие там представителей интересов простых фермеров.

17

W. A. Dolph Owings, ed., The Sarajevo Trial (Chapel Hill, NC, USA: Documentary Publications, 1984), pp. 54.

18

По поводу сроков прополки в азиатских семейных фермерских хозяйствах Рональд Дор отмечает, что рис в Японии традиционно пропалывается три раза за время выращивания урожая, или до девяти раз в год. См.: Ronald Dore, Land Reform in Japan (London: Athlone, 1984), p. 5.

19

Приведенные расчеты основаны на данных о средней урожайности в США, приблизительно равной 8,5 т на гектар, и цены в $ 300 за т продукции.

20

См. Shirley Kuo, Gustav Ranis and John Fei, The Taiwan Success Story (Boulder, CO: Westview Press, 1981), p. 57.

21

Усредненные показатели за период 1953–2007 гг., по данным Совета по сельскому хозяйству Тайваня (Taiwan Council of Agriculture) и Фонда исследовательского института сахароперерабатывающей промышленности Филиппин (Philippines Sugar Research Institute Foundation). Тайвань был главным производителем сахара в 1950-х и 1960-х гг.; однако сегодня сахарный тростник здесь больше не считается важной сельскохозяйственной культурой.

22

О Малайзии см.: Lim Teck Ghee, Peasants and Their Agricultural Economy in Colonial Malaya, 1874–1941, East Asian Historical Monographs (Kuala Lumpur and New York: Oxford University Press, 1977), pp. 90–95. Автор рассматривает меры, предпринятые британскими колониальными властями для того, чтобы отбить у мелких арендаторов охоту конкурировать с владельцами каучуковых плантаций. О Кении и Зимбабве см.: Bill Freund, The Making of Contemporary Africa (Bloomington, IN: Indiana University Press, 1984), p. 111. Автор ссылается на субсидирование в колониальной Кении крупных хозяйств, принадлежавших белым владельцам, включая чайные плантации, чтобы сохранить их прибыльными, а также на тот факт, что в Южной Родезии

мелкие арендаторы продолжали поставлять в города большую часть продовольственных товаров со своих небольших участков, хотя половина обрабатываемых земель была захвачена белыми поселенцами. Фрейнд заключает: «Крестьяне, как ни удивительно, работали более продуктивно в пересчете на один акр земельного участка». В книге Klaus W. Deininger, Land Policies and Land Reform (Washington DC: World Bank Publications, 2004), p. 16, также указывается, что в Зимбабве законы колониальной эпохи затрудняли раздел крупных участков земли и препятствовали развитию сельского хозяйства чернокожего населения.

23

Классический тому пример – это концепция У. У. Ростоу о «стадиях» развития, в котором сельское хозяйство играет роль первоначального накопителя капитала на первой стадии. См. Walt Whitman Rostow, The Stages of Economic Growth: A Non-communist Manifesto (Cambridge: Cambridge University Press, 1960).

24

Как Toyota, так и Nissan приспособили шасси грузовиков для кузовов легковых автомобилей и со временем сделались глобальными лидерами на рынке полноприводных машин. Huawei, самая успешная из действующих в международном масштабе китайских компаний, осуществила свой первый прорыв на рынок, поставляя телекоммуникационное оборудование для сельской местности.

25

Michael Lipton, Why Poor People Stay Poor (Harvard: Harvard University Press, 1977).

26

Позднее Майкл Липтон в книге Land Reform in Developing Countries (London: Routledge, 2009), p. 275 заметил, что до сих пор крайняя бедность наблюдается в сельской местности Латинской Америки во многом вследствие сильнейшего и неэффективного неравенства при распределении земли.

27

Данные по Тайваню взяты из: K. T. Li, Economic Transformation of Taiwan (London: Shepheard-Walwyn, 1988), chapter 21.

28

Или, как указывает Клаус Дейнингер, «есть тесная негативная связь между первоначальным неравенством в распределении активов [земли] и долгосрочным ростом экономики», и «неравенство [в распределении земли] снижает рост доходов у бедных слоев населения, но не у богатых». По данным Дейнингера, долгосрочный рост относится к периоду с 1960 по 1992 г. Только в двух развивающихся странах он выявил прецеденты роста в среднем более чем на 2,5 % в год при очень неравномерном распределении земли (с коэффициентом Джини, превышающим 0,7) – это Пуэрто-Рико (небольшая и нетипичная территория США) и Израиль. См.: Klaus Deininger and Lyn Squire, «New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth», Journal of Development Economics, vol. 57, no. 2 (1998), pp. 259 – 87.

29

Землеустройство эпохи Тан было на самом деле более сложным, чем указано здесь, потому что мелкие земельные участки также предоставлялись фермерам в бессрочное пользование. Бюрократические требования были крайне необычными для древнего государства. См.: S. A. M. Adshead, T'angChina (London: Palgrave Macmillan, 2004), pp. 90–91. Эта система рухнула, как и многое другое в эпоху Тан, около 750 г. н. э., но при этом Эдшед замечает, что она «утвердила класс высококвалифицированных надсмотрщиков и мелких арендаторов, как мужчин, так и женщин, сочетавших право пожизненного пользования с правом собственности, – возможно, оптимальное решение для китайского крестьянства».

30

Реформа земельного налога в эпоху Мэйдзи началась в июле 1873 г. и завершилась в 1876 г. См.: Kozo Yamamura, «The Meiji Land Tax Reform и Its Effects», in Marius B. Jansen and Gilbert Rozman (eds.), Japan and Transition (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1986).

31

Население Японии составляло в 1868 г. примерно 35 млн человек, а к началу Второй мировой войны увеличилось до 70 млн. По поводу отсутствия импорта продовольствия в период до 1900 г. см.: Penelope Francks, Johanna Boestel and Choo Hyop Kim, Agriculture and Economic Development in East Asia (London: Routledge, 1999), p. 52.

32

См.: Lipton, Why Poor People Stay Poor, p. 35. Липтон называет 15 стран, которые уже были зажиточными во время реставрации Мэйдзи в Японии и чье население в период ускоренного роста и индустриализации было городским на 35–70 %. В Великобритании в 1811 г. было 36 % городского населения. См.: C. M. Law, «The Growth of Urban Populations in England and Wales, 1801–1911», Transactions of the Institute of British Geographers, no. 41 (June 1967), p. 128.

33

Lipton, Why Poor People Stay Poor, p. 24.

34

Francks et al., Agriculture and Economic Development in East Asia, p. 63.

35

Эта информация базируется на оценках Вольфа Ладежинского в Меморандуме Атчесона – Фири от 1945 г., одном из важнейших официальных документов, который привел к земельной реформе в Японии после Второй мировой войны. Долг фермерских хозяйств, составлявший 135 японских иен на семью до Первой мировой войны, вырос до 1000 японских иен в 1937 г. На своем пике проценты по задолженности фермеров оценивались в одну треть от общего чистого дохода сельского хозяйства. Меморандум воспроизведен в: Wolf Isaac Ladejinsky and Louis J. Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business (New York: Oxford University Press on behalf of the World Bank, 1977), p. 570.

36

Цит. по: Dore, Land Reform in Japan, p. 49.

37

См.: Francks et al., Agriculture and Economic Development in East Asia, p. 20.

38

Подробности этого восстания см.: Dore, Land Reform in Japan, chapter 3.

39

Сейчас это Музей северной культуры (Northern Culture Museum) префектуры Ниигата.

40

Данные по ожидаемой продолжительности жизни взяты из: Louis G. Putterman, Continuity and Change in China's Rural Development (New York: Oxford University Press, 1993), p. 9. Данные по землевладению взяты из: Carl Riskin, China's Political Economy (Oxford: Oxford University Press, 1987) и William Hinton, Fanshen (New York: Monthly Review Press, 1966), chapter 2. Данные о доме Дэна основаны на авторских наблюдениях и интервью, взятых в августе 1994 г.

41

R. H. Tawney, Land and Labour and China (London: George Allen & Unwin, 1932; reprinted Boston, MA: Beacon Press, 1966), p. 66.

42

Hinton, Fanshen, chapter 1.

43

Эти события эхом отозвались в конце 1970-х и начале 1980-х гг., когда китайские крестьяне вернулись к семейному фермерству задолго до получения официальной санкции на это от КПК в 1983 г.

44

Воспроизведено в приложении A в: Hinton, Fanshen, p. 615.

45

Большинство оценок колеблется в диапазоне от 1 до 5 млн. Причина расхождений частично обусловлена тем, ограничивались ли подсчеты смертностью, связанной с земельной реформой, или же включали смертность

от других политических баталий в период «освобождения», например, от националистических контрреволюционеров. Согласно Denis Twitchett and John K. Fairbank (eds.), The Cambridge History of China (Cambridge: Cambridge University Press, 1978–1991), во многих частях страны предписывалось подвергнуть казни, по крайней мере, одного землевладельца в каждой деревне.

46

Hinton, Fanshen, p. 200. Предыдущие параграфы основываются на: Hinton, chapters 14, 20, and 21.

47

Общенациональные данные за период с начала войны с Японией в 1937 г. до конца гражданской войны в 1949 г. в китайских источниках отсутствуют. Однако похоже, что в 1940-х урожайность заметно увеличилась в тех районах, где была проведена земельная реформа и которые не были сильно затронуты войной с Японией или гражданской войной. С 1949 по 1952 г. урожайность значительно возросла повсюду. Согласно официальным китайским данным, производство зерна увеличилось более чем на 40 %. Томас Винс считает, что прирост составил свыше 25 %, основываясь на том, что официальные данные занижали урожайность в 1949 г., с которого начинается отсчет. Китайские данные, опубликованные в 1980-х гг., указывают, что в период с 1952 по 1957 г. производство зерна выросло еще на 20 %, и эти цифры принимаются учеными как достоверные. В абсолютном выражении рекордный урожай, зарегистрированный до 1949 г., имел место в 1936 г. и составлял около 139 млн т. В 1952 г. урожай поднялся до 155 млн т, в 1957-м – до 195 млн т. См.: Carl Riskin and Thomas Wiens, «The Evolution of Policies and Capabilities in China's Agricultural Technology», in Chinese Economy Post-Mao (Washington DC: US Congress, Joint Economics Committee, 1978). В книге Zhang Gensheng, Rural Reform in China (Shenzhen: Haitian Publishing House, 2001), p. 324, приводятся официальные китайские данные, опубликованные в 1980-х гг., которые могут занижать объем урожая 1949 г. Чжан Геншен пишет (не указывая источник), что производство зерна в 1949 г. составило 113,2 млн т, в 1953-м – 166,8 млн т, а в 1956-м (накануне коллективизации) – 192,7 млн т. Чжан был заместителем генерального директора Научно-исследовательского центра развития при Государственном совете КНР и вице-председателем финансово-экономического комитета при Всекитайском собрании народных представителей. По его данным, за семь лет производство зерна увеличилось на 70 %.

48

Nicholas R. Lardy, Agriculture in China's Modern Economic Development (Cambridge: Cambridge University Press, 1983), Christopher Bramall,

Living Standards in Sichuan, 1931 – 78 (London: Contemporary China Institute, SO AS, 1989).

49

JCRR была частью Агентства экономического сотрудничества (Economic Co-operation Agency), учрежденного в рамках американского Закона о помощи Китаю (China Aid Act), принятого в 1948 г. Первое заседание JCRR прошло в Нанкине в октябре 1948 г., когда окончательный разгром националистических сил коммунистами Мао уже был предрешен.

50

Ladejinsky and Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business, p. 289. Это утверждение появляется в письме к Джорджу Ганту из Фонда Форда.

51

См. статью «Слишком поздно спасать Азию?» (Too Late to Save Asia?), впервые опубликованную в Saturday Review of Literature 22 июля 1950 г. и впоследствии воспроизведенную в Ladejinsky and Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business (см. выше). Ладежинский находился в континентальном Китай всего около одной недели в октябре 1949 г., накануне окончательной победы коммунистов в гражданской войне. См. также: James Putzel, A Captive Land (New York: Monthly Review Press, 1992), p. 72.

52

Меморандум Атчесона – Фири от 26 октября 1945 г., воспроизведен в: Ladejinsky and Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business, p. 575. Выступавший в поддержку земельной реформы Роберт Фири работал в отделе по делам Дальнего Востока Государственного департамента США. Джордж Атчесон-младший был представителем Госдепартамента США в японской штаб-квартире генерала Макартура.

53

Директива SCAP 411 «О земельной реформе в сельской местности» от 9 декабря 1945 г. воспроизведена в Ladejinsky and Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business, p. 579.

54

См. Dore, Land Reform in Japan, chapter 6, p. 129. Последовательность событий была такова: японский парламент разрабатывает свой собственный законопроект; Макартур требует проведения земельной реформы; законопроект принимается парламентом; оккупационные войска отвергают первый закон о реформе; второй по счету закон о реформе принимается парламентом в октябре 1946 г. Верхний предел размера земельного участка в собственности составлял, согласно первому закону, около 5 га, согласно второму – 3 га. Эта разница в 2 га привела к возрастанию числа экспроприированных землевладельцев со 100 000 до более чем 1 млн. Роль Макартура в проведении радикальной земельной реформы не следует переоценивать. Важное значение имело требование Советского Союза о снижении лимита собственности, выраженное через Союзнический совет по делам Японии (Allied Council for Japan), консультативный орган SCAP, а также поддержка британской стороной предложения Ладежинского относительно лимита в 3 га. Этот вопрос прекрасно разобран в: Putzel, A Captive Land, chapter 3.

55

Небольшая часть выплачивалась также наличными.

56

См. Dore, Land Reform in Japan, pp. 172–173. Оценка количества случаев, когда землевладельцы пытались избежать экспроприации земли, приведена в: Dore, pp. 151–152.

57

По оценкам японского Совета экономического планирования (Economic Planning Board), индекс потребления в сельской местности вырос с середины 1930-х гг., когда он равнялся 100, до 136 в 1954 г., оставаясь в городах на уровне 94. Цитируется по: Dore, Land Reform in Japan, p. 202.

58

Francks et al., Agriculture and Economic Development in East Asia, chapter 4.

59

Wolf Ladejinsky, «Chosen's Agriculture and Its Problems»; опубликовано впервые в Foreign Agriculture (1940), воспроизведено в: Ladejinsky and

Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business, p. 49. (Чосон – старое название Кореи.)

60

Особое внимание данному пункту уделяет Putzel, A Captive Land, p. 80.

61

John P. Powelson and Richard Stock, The Peasant Betrayed: Agriculture and Land Reform in the Third World (Washington DC: Cato Institute, 1990), p. 179.

62

См.: Anthony Y. C. Koo, The Role of Land Reform in Economic Development (New York: Praeger, 1968), p. 8.

63

Koo, The Role of Land Reform in Economic Development, p. 44.

64

Koo, The Role of Land Reform in Economic Development, p. 38. На Тайване было произведено 195 000 отдельных актов передачи земли фермерам. См.: «Table 12: The Rise of Ownership – Taiwan Before and After Land Reform».

65

Kuo, Ranis and Fei, The Taiwan Success Story, p. 53.

66

Kuo, Ranis and Fei, The Taiwan Success Story, chapter 5. Данные, полученные в ходе опросов о доходах граждан на Тайване, сведены авторами в таблицу на с. 45. Глобальное исследование 60 бедных стран, проведенное экономистом Холлисом Чинери в 1964 г., подтвердило, что на Тайване доля доходов у беднейших 40 % населения была самой высокой во всей выборке.

67

Например, в 1953 г. сельхозпродукция составляла 14 % тайваньского экспорта, переработанная сельхозпродукция – 78 %, а промышленная продукция – всего лишь 8 %.

68

Тайваньская сахарная корпорация (Taiwan Sugar Corporation, TSC) унаследовала также некоторые бывшие японские землевладения, где выращивался сахарный тростник и большая часть которых продолжала возделываться семьями на мелких участках. TSC удалось избежать земельной реформы, при этом условия аренды, предложенные компанией семейным фермерским хозяйствам, были лучше, чем во времена японского колониализма. Будучи государственной компанией, она также провела большую работу по повышению уровня знаний и навыков.

69

Данные, касающиеся деятельности JCRR, взяты из: E. Thorbecke, «Agricultural Development» in W. Galenson (ed.), Economic Growth and Structural Change in Taiwan (Ithaca and London: Cornell University Press, 1979), pp. 182–183. Данные о численности специалистов по распространению сельскохозяйственных знаний приводятся по: Kuo, Ranis and Fei, The Taiwan Success Story, p. 54. В 1960 г. число таких работников составляло на Тайване 79 на каждые 100 000 человек населения. В тот же самый год в Японии этот показатель составлял 60, в Таиланде – 4,7, на Филиппинах – 1,6, в Индии – 1,2.

70

Koo, The Role of Land Reform in Economic Development, chapter 8. Здесь подсчитано, что в пересчете на тайваньский доллар базового периода 1935–1937 гг. доход от сельского хозяйства в 1950 г. составил 276 млн, а в 1960-м вырос до 577 млн тайваньских долларов.

71

Высокие ввозные тарифы США на импортируемый сахар использовались на протяжении десятилетий для защиты отечественных производителей, в том числе и политически влиятельных кубинских эмигрантов. Специальная импортная квота, предоставляемая Филиппинам, в последние десятилетия сократилась и составляет сейчас только 50 000 т в год. См.: Suresh

Gawali, 'Distortions in World Sugar Trade', Economic and Political Weekly 38, no. 43 (25 October 2003), pp. 4513–4515.

72

По оценкам Mark Cleary and Peter Eaton, Tradition and Reform (New York: Oxford University Press, 1996), в начале 1990-х г. 55 % филиппинских фермеров были безземельными; 26 % авторы отнесли к «почти безземельным», иначе говоря, располагавшим меньшим количеством земли, чем то, которое могло бы удержать их выше черты бедности. Эти оценки примерно соответствуют тем, что привел Филиппинский институт проблем развития (Philippine Institute for Development Studies). См.: «Post 2008 CARP: Extension with Critical Reforms», Development Research News, vol. 26, no. 3, (2008). Согласно этим данным, 8,5 млн из 11,2 млн крестьян на Филиппинах остаются безземельными.

73

В этом разделе курс филиппинского песо принимается равным 46,15 за $ 1 – превалирующее значение для конца 2009 г.

74

См. Jeffrey Reidinger, Agrarian Reform in the Philippines (Palo Alto, CA: Stanford University Press, 1995), chapter 3 и Putzel, A Captive Land, chapter 3.

75

Отчет о деятельности так называемой «Миссии Белла» был заказан в 1950 г. и подготовлен Дэниелом Беллом, заместителем министра финансов США. Другой отчет, получивший название «Доклад Харди», был заказан в 1951 г. Агентством взаимного обеспечения безопасности США (US Mutual Security Agency), которое в период холодной войны стало преемником Агентства экономического сотрудничества (Economic Co-operation Agency), наблюдавшим за выполнением «плана Маршалла», и подготовлен Робертом Харди, осуществлявшим земельную реформу в Японии. См.: Putzel, A Captive Land, p. 84.

76

См. обзор филиппинского земельного законодательства со всеми изменениями за последние 100 лет в: Department of Agrarian Reform, Republic of the Philippines, «Philippine Agrarian Reform», 3 March 2006.

77

Маркос цитируется по: Reidinger, Agrarian Reform in the Philippines, p. 8. Что касается тех немногих шагов по осуществлению земельной реформы, которые Маркос действительно предпринял, то в числе первых экспроприированных оказались его основные соперники из семейства Акино. И по сей день несколько семейных фермерских хозяйств на острове Лусон остаются крайне благодарными Маркосу. Помимо самой земли, за которую они, как правило, ничего не платили, семейные хозяйства там получили много сельскохозяйственных знаний в рамках мероприятий, проводившихся в 1960-х гг. часто на высоком уровне. См. Reidinger, Agrarian Reform in the Philippines, p. 91.

78

Сведения, касающиеся состава NPA, включая как политических работников, так и партизан, взяты из: Reidinger, Agrarian Reform in the Philippines, p. 55.

В Южном Вьетнаме Тхиеу пришел к власти после политического убийства Нго Динь Дьема, на протяжении долгого правления которого США не сделали почти ничего для поддержки земельной реформы в стране.

Данные по результатам земельной реформы на Филиппинах за 1980–1986 гг. собраны в: Reidinger, Agrarian Reform in the Philippines, p. 97.

79

Процитировано в: Reidinger, Agrarian Reform in the Philippines, p. 139.

80

Earl G. Parreno, Boss Danding (Quezon, Philippines: Earl G. Parreno, 2003), p. 72. Эту книгу достать очень непросто. Написанная филиппинским журналистом, она продавалась лишь в нескольких книжных магазинах страны, возможно из-за политического влияния семьи Кохуангко. Кредит в 7 млн филиппинских песо на покупку асьенды «Луисита» последние получили от правительственной системы страхования с условием, что «лоты, составляющие асьенду „Луисита“, будут разделены корпорацией заявителя среди жильцов, которые выплатят стоимость лотов в соответствии с разумными сроками и условиями». Центральный банк Филиппин подготовил аналогичное соглашение, касающееся выделения иностранной валюты на приобретение этого поместья. Дело о покупке «Луиситы» обсуждается в ряде других публикаций, в том числе: Walden Bello et al., The Anti-Development State (London and New York: Zed Books, 2005), chapter 2.

81

Philippine Institute for Development Studies, «Post 2008 CARP: Extension with Critical Reforms».

82

См.: Saturnino M. Borras Jr, «The Philippine Land Reform in Comparative Perspective: Some Conceptual and Methodological Implications», Journal of Agrarian Change, vol. 6, No. 1, (January 2006), p. 80, и No. 17, p. 80.

83

См.: Borras, «The Philippine Land Reform in Comparative Perspective», p. 93, где отмечается, что та же самая проблема предположительно могла возникнуть во время земельных реформ в Латинской Америке. В Saturnino M. Borras Jr and Jennifer C. Franco, «Struggles for Land and Livelihood: Redistributive Reform in Agribusiness Plantations in the Philippines», Critical Asian Studies vol. 37, No. 3 (2005), pp. 331 – 61, приводится несколько показательных примеров прямых сделок между землевладельцами и арендаторами, когда последние оказывались в еще худшем положении, чем прежде, включая схему, предлагавшуюся фермерам, выращивающим бананы на острове Минданао (Филиппины), американской транснациональной корпорацией Dole.

84

Оценка общей площади обрабатываемых земель на Филиппинах сделана согласно данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (UN Food and Agriculture Organisation, FAO). Помимо фактического освобождения крупных коммерческих ферм от экспроприации земель, по сведениям, приведенным в Reidinger, Agrarian Reform in the Philippines, p. 160, можно сделать вывод, что верхний предел землевладения в 5 га оставляет вне рамок земельной реформы и три четверти всех более мелких ферм. Всемирный банк в своем докладе от 1987 г. по оценке законодательства, предложенного в рамках CARL, заявил, что «это будет способствовать уклонению от реформы и сохранению среди фермерства, как и прежде, большого числа арендаторов и безземельных, а также усилению административного бремени» (см.: Reidinger, p. 165). Цифры о численности безземельных крестьян на Филиппинах взяты из: Philippine Institute for Development Studies, «Post 2008 CARP: Extension with Critical Reforms».

85

Следующий раздел основывается на авторском интервью, взятом 11 и 12 ноября 2009 г. Приношу искреннюю благодарность Теду Лопесу, исполнительному директору фонда Alter Trade Foundation, за то, что он помог организовать эти интервью и потратил немало времени, сопровождая меня.

86

6000 га – это наиболее скромная оценка, близкая к той, что сам Дандинг указал в декларации, представленной Департаменту сельскохозяйственной реформы (Department of Agricultural Reform). Некоторые газеты и неправительственные организации оценивают площадь его владений не менее чем в 20 000 га.

87

Reidinger, Agrarian Reform in the Philippines, p. 134. Паррено (Parreno, Boss Danding, p. 183) приводит слухи о том, что частные вооруженные отряды Дандинга, разбросанные по многочисленным поместьям, насчитывали 3000 человек и проходили обучение под командованием израильских военных.

88

Parreno, Boss Danding, pp. 98 and 125.

89

После возвращения на Филиппины Дандинг даже смог возвратить себе власть над корпорацией San Miguel. См.: Parreno, Boss Danding, p. 15. Партия Дандинга носит название «Националистическая народная коалиция» (Nationalist People's Coalition, NPC). Некоторое время она поддерживала Фиделя Рамоса, преемника Кори Акино, затем обратила взор на Джозефа Эстраду (перед тем как его подвергли импичменту), потом оказывала поддержку Глории Макапагал Арройо. Паррено (Parreno, Boss Danding, p. 208) утверждает далее, что в провинции Негрос Оксиденталь в середине 2000-х гг. сподвижниками Дандинга были шесть из семи конгрессменов и 28 из 32 мэров. Один из двух сыновей Дандинга, Чарли, провел в местном конгрессе, представляя четвертый избирательный округ Негроса, все три максимально возможных срока. См. Parreno, Boss Danding, p. 208.

90

См.: Bello et al., The Anti-development State, p. 54. Политическое прикрытие «земельной реформы» Дандинга расцвело пышным цветом при власти его близкого политического союзника Джозефа Эстрады по прозвищу Эрап, который пребывал на посту президента Филиппин с 1998 до 2001 г., когда был подвергнут импичменту. В тот период от арендаторов поступали многочисленные сообщения о том, что уже после проведения реформы Дандинг предлагал им скромные денежные выплаты, чтобы снова выкупить полное право собственности на свою землю, поступая незаконно и нарушая условия CARL. Другие фермеры утверждали, что им предлагалось подписывать незаполненные бланки правовых документов. По данным Паррено (Parreno, Boss Danding, p. 200), 27 сентября 1998 г. была сделана запись встречи с участием Дандинга, на которой присутствовали 1700 сельскохозяйственных работников и где «босс» заявил, что он выкупил свою землю обратно.

91

См.: «Regional Dynamics: Rise and Decline of the CPP – NPA in Negros Occidental» in Rosanne Rutten (ed.), Brokering a Revolution (Quezon City: Ateneo de Manila University Press, 2008).

92

Убитого звали Диони Гайлан. Он умер 6 марта 2004 г.

93

Provincial Government of Negros Occidental, «An Evaluation of CARP Implementation in Negros Occidental», December 2007.

94

«Pressure from the People: The Task Force Mapalad Experience in Defending Agrarian Reform», presentation prepared for the First Visayas Area-specific Development Program (ASD P) Conference Workshop, Lahug, Cebu City. 26 May 2005.

95

Provincial Government of Negros Occidental, "«An Evaluation of CARP Implementation in Negros Occidental».

96

По данным UNDP, в течение 2000–2007 гг. примерно 45 % населения Филиппин жило меньше чем на $ 2 в день. Цены на сахар-сырец взяты из World Bank Commodity Prices Review Online. Остальная часть данного раздела основана на: Michael S. Billig, Barons, Brokers and Buyers (Honolulu: University of Hawaii Press, 2003), pp. 61 и 75.

97

Данные об урожайности в расчете на гектар взяты из FAOSTAT 2009 г.; это исследование процитировано также в Putzel, A Captive Land, p. 33. Добавленная стоимость сельскохозяйственной продукции в 1985 г. в Китае, скорректированная согласно индексу потребительских цен в США, равнялась бы $ 5000 в расчете на гектар в 2009 г. Это примерно сопоставимо с розничной стоимостью продукции с одного гектара, которую могли бы получить лучшие садоводы и огородники в богатых странах (см. начало главы). В своем домашнем огороде Роджер Дойрон производил продукты питания, эквивалентные в магазинных ценах $ 13 500 на гектар.

98

См.: Ladejinsky and Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business, p. 325.

99

См.: Gary E. Hansen (ed.), Agricultural and Rural Development in Indonesia (Boulder, CO: Westview Press, 1981), p. 5. Сельскохозяйственная перепись в Индонезии, проведенная в 1973 г., показала, что средний размер землевладения на Яве составляет всего 0,64 га, а большинство владельцев имело в распоряжении меньше половины гектара. Число фактически безземельных сельских жителей Явы, располагавших лишь крошечными садовыми участками, с тех пор заметно увеличилось и сегодня должно составлять не менее 70 % сельского населения. Для справки: на Яве около 9 млн га обрабатываемых земель.

100

Roy Prosterman, Robert Mitchell and Timothy Hanstad (eds.), One Billion Rising: Law, Land and the Alleviation of Global Poverty (Amsterdam: Amsterdam University Press, 2009), p. 135.

101

Оценки Ладежинского индонезийских реформ по перераспределению земель см. в: Ladejinsky and Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business, pp. 341 – 2. Цитата взята из письма к А. Т. Мошеру, исполнительному директору Совета по вопросам экономики и культуры США (US Council on Economic and Cultural Affairs, ECA), приведенного в Ladejinsky, p. 297.

102

Описание попыток поднять урожайность во времена Сукарно и Сухарто приводится в: Gary E. Hansen (ed.), Agricultural and Rural Development in Indonesia (Boulder, CO: Westview Press, 1981), pp. 7 – 43.

103

Интересы владельцев плантаций гораздо сильнее пересекаются с интересами промышленных или горнодобывающих компаний, чем это обычно представляют. Плантации представляют собой разновидность (низкопродуктивную) сельскохозяйственной фабрики.

104

См. Powelson and Stock, The Peasant Betrayed, p. 219. Во время национализации плантации сахарного тростника занимали около 75 000 га.

105

Программа Tebu Rakyat Intensificasi (TRI). См.: Powelson and Stock, The Peasant Betrayed, p. 221.

106

Michael Lipton, «Towards a Theory of Land Reform», in David Lehmann (ed.), Peasants, Landlords and Governments (New York: Holmes and Meier, 1974), p. 272.

107

Cleary and Eaton, Tradition and Reform, p. 75. Период между 1979 и 1984 гг. проходил под знаком третьего по счету пятилетнего плана развития индонезийской экономики (известного также под названием Repelita III) при правлении Сухарто. В предыдущую пятилетку (1974–1979 гг.) средства для переселения были предоставлены лишь полумиллиону сельских жителей. Самая

ранняя программа поддержки переселенцев в Индонезии была реализована еще при голландских колониальных властях в первые два десятилетия XX в.

108

Любой, кто посетит сельскую местность на Яве, может увидеть не только посевы на крошечных участках, но и разгуливающих повсюду цыплят и прочую мясомолочную живность, которая увеличивает общую продуктивность земли. Детально эта тема рассматривается в: Prosterman et al. (eds.), One Billion Rising, p. 176 и в общих чертах в главе 4. Эффективность огородничества вдохновляет энтузиастов, подобных Простерману, выражающему сомнения в том, что эффективная земельная реформа возможна сегодня в большинстве стран и предлагающему в качестве альтернативы развивать на манер огородов систему «микроучастков» для безземельных крестьян. Однако такая система не обеспечит продуктивность села наподобие той, что привела к развитию Северо-Восточной Азии.

109

A. Vandenbosch (1933) в Ladejinsky and Walinsky (ed.), Agrarian Reform as Unfinished Business, p. 59, оценил, что прибыль, которую получали голландцы в Индонезии в начале XX в., составляла около $ 160 млн ежегодно. Если применить для корректировки этой суммы индекс потребительских цен США на 2010 г., то получится сумма, эквивалентная примерно $ 2 млрд в год. Площадь плантаций в Малайзии взята из: Lim Teck Ghee, Peasants and Their Agricultural Economy, 1874–1941, p. 128.

110

См.: Lim, Peasants and Their Agriciultural Economy, 1874 – 194, pp. 90 и 127, а также K. S. Jomo, A Question of Class (Singapore: Oxford University Press, 1986), p. 55. Дороги в колониальной Малайзии играли столь же важную роль в освоении страны, какую играла железнодорожная сеть в центральных и западных областях США. Цитата взята из: Lim, Peasants and Their Agricultural Economy, 1874–1941, p. 94.

111

См.: Lim, Peasants and Their Agricultural Economy, 1874–1941, pp. 149–151. Кампанию по внедрению ограничений возглавляла Ассоциация производителей каучука, которая в основном представляла интересы плантаторов и имела своих членов в двух британских колониях, игравших ключевую роль в производстве каучука: Малайзии и Шри-Ланке. Обследование 537 плантаций в Федеративных Малайских Штатах в 1923 г. показало, что средний доход у 426 хозяйств составил ? 375 на акр в год.

112

Lim, Peasants and Their Agricultural Economy, 1874–1941, p. 143 содержит подробное описание, положенное в основу данного раздела.

113

Доклад был заказан Министерством колоний Великобритании и опубликован в 1948 г. П. Т. Бауэр, автор доклада, подсчитал, что в Малайзии мелкие землевладельцы потеряли ? 30 млн. в 1922 г. от внедрения «Ограничительной схемы Стивенсона» и ? 10 млн в 1930-х гг. в результате введения международной схемы ограничений. Общая сумма ?40 млн. была эквивалентна стоимости всей продукции, произведенной Малайзией за два года на уровне 1940 г. Если скорректировать этот показатель в соответствии с дефлятором ВВП Великобритании начиная с 1930 г., то он будет эквивалентен ? 2,1 млрд. Когда доклад был представлен в виде наброска, колониальное правительство тогдашнего Малайского Союза отказалось признать сделанные Бауэром оценки потерь мелких землевладельцев, однако он сумел их отстоять. В конце отчета Бауэр сделал следующий вывод (с. 37): «Каучуковое дерево – культура, идеально подходящая для нужд мелких землевладельцев Азии». Между тем Малайский научно-исследовательский институт каучука (Rubber Research Institute of Malaya), финансируемый за счет налогов на экспорт со всех производителей, работал почти исключительно для поддержки поместного земледелия. В результате (с. 88) «мелкий фермер, производивший каучук, находился у малайской администрации на положении пасынка в течение последних 20 или 30 лет, эффективность и значимость его труда никого не интересовала. ‹…› Отношение [к мелким производителям] и насаждение ограничительных правил производства каучука, о которых уже упоминалось, являются очевидным нарушением моральных обязательств». P. T. Bauer, «Report on a Visit to the Rubber Growing Smallholdings of Malaya, July – September 1946» (London: His Majesty's Stationery Office, 1948).

114

См.: Lim, Peasants and Their Agricultural Economy, 1874–1941, p. 125. Подобная же модель снабжения за счет высокопродуктивного товарного огородничества городского населения и тружеников горнодобывающих предприятий была наглядно представлена и в некоторых африканских колониях, таких как Родезия, где сельскохозяйственная политика явно склонялась к масштабному производству. См.: Bill Freund, The Making of Contemporary Africa (Bloomington, IN: Indiana University Press, 1984).

115

См.: K. S. Jomo, A Question of Class, pp. 77 and 123 – 4. Кроме того, в Shireen Madziah Hashim, Income Inequality and Poverty in Malaysia (Lanham, MD and Oxford: Rowman & Littlefield, 1998), p. 202, утверждается, что в 1980-х гг. экспортный налог, налог на НИОКР и налог на пересадку деревьев, которыми облагалось производство каучукового сырья, вместе составляли 13 % от общей стоимости производства.

116

По вопросу концентрации землевладений см.: Jomo, A Question of Class, p. 113. Согласно мнению этого автора, аренда более преобладала среди фермеров, выращивавших рис, чем среди производителей каучука. В рисоводстве доля безземельных фермеров достигала 40 %. Относительно снижения урожайности см.: Cleary and Eaton, Tradition and Reform, p. 75. Урожаи риса начали уменьшаться в 1970-х гг.

117

Zahir Ahmed, Land Reforms in Southeast Asia (New Delhi: Orient Longman, 1975), p. 188.

118

В тех районах Малайзии, где переработка продукции почти совсем не связана с экспортом, например в штате Сабах, уровень бедности остается самым высоким. Он доходит до 80 % для населения, занимающегося в этом штате выращиванием риса, см.: Shireen Madziah Hashim, Income Inequality and Poverty in Malaysia, p. 219. Дополнительные сведения о землях, пригодных для обработки, но не используемых, см.: Cleary and Eaton, Tradition and Reform, p. 75.

119

Ronald J. Herring, Land to the Tiller (New Haven and London: Yale University Press, 1983), p. 284.

120

Pasuk Phongpaichit and Chris Baker, Thailand: Economy and Politics (Kuala Lumpur and New York: Oxford University Press, 1995; second edition,

2002), pp. 16 and 41. Показатель урожайности основан на данных за 1950 г., но он не сильно изменился с 1930-х гг. Сравнение с пореформенной Северо-Восточной Азией относится к урожаям, полученным после Второй мировой войны, а не с Японией эпохи Мэйдзи.

121

Pasuk and Baker, Thailand, pp. 31 – 2.

122

Pasuk and Baker, Thailand, p. 36.

123

Peter Vandergeest, «Displacements in Neoliberal Land Reform: Producing Tenure (In) securities in Laos and Thailand», in Peter Vandergeest et al. (eds.), Development's Displacements: Ecologies, Economies, and Cultures at Risk (Vancouver: University of British Columbia Press, 2007). В соответствии с законом было учреждено Управление по реформе сельскохозяйственных земель (Agricultural Land Reform Office, ALRO), которое с тех пор занимается распределением земель, находящихся в собственности государства, хотя большинство из них уже самовольно заселено сквоттерами. Эта практика сопоставима с повышенным вниманием, уделяемым общественным землям на Филиппинах, в Индонезии и Малайзии, вместо того чтобы организовать там реальное перераспределение частных земель сельскохозяйственного назначения. Подобным же образом Закон о контроле над арендной платой за землю (Land Rent Control Act) от 1974 г. в Таиланде в целом не соблюдался из-за противодействия со стороны помещиков и муниципальных чиновников.

124

Pasuk and Baker, Thailand, p. 45.

125

Следует отметить, что территории речной дельты и центральной равнины Таиланда не отличаются особенным плодородием по стандартам Юго-Восточной Азии. Их тяжелые глинистые почвы гораздо меньше приспособлены для сельского хозяйства, чем почвы в других частях региона.

126

Банк сельского хозяйства и сельскохозяйственных кооперативов Таиланда (Thailand Bank of Agriculture and Agricultural Co-operatives, BAAC) был основан в 1966 г. Начиная с 1975 г. коммерческим банкам было также поручено свести к минимуму долю кредитов, направляемых сельскому хозяйству, поэтому они предпочитали кредитовать крупный агробизнес или крупных земледельцев, как поступал и BAAC.

127

Это вызывает у меня сомнения. Несмотря на огромное внимание со стороны международных медиа, CP Group, ведущий представитель тайского агробизнеса, так и не смог стать компанией подлинно мирового класса. В 1980-е гг. она диверсифицировала свою деятельность на сферу тайских телекоммуникационных услуг (под протекцией государства) и на сферу розничной торговли, так и не превратившись в специализированное промышленное предприятие. Ни одно государство Юго-Восточной Азии не создало реально прибыльного фирменного агробизнеса, способного конкурировать на глобальном уровне с компаниями, подобными Dole.

128

Pasuk and Baker, Thailand, pp. 64–65.

129

О фленг лук тхунг см.: Pasuk and Baker, Thailand, p. 79. Данные о сельских доходах взяты из: Pasuk and Baker, Thailand, p. 89.

130

Примечательно, что когда в 2011 г. Йинглак, младшая сестра Таксина, выиграла выборы и стала премьер-министром, то ее администрация первым делом отменила новые налоги на землю и имущество, введенные предыдущим правительством, которое поддерживала армия. Тем самым семейство Таксин сигнализировало о том, что его союз с сельской беднотой теперь отошел на задний план. Таксин Чинават никогда не был принципиально заинтересован в изменении политических аспектов экономики Таиланда, а голоса сельского Северо-Востока были ему нужны исключительно для захвата власти. Более подробно о Таксине см.: Joe Studwell, Asian Godfathers (London: Profile Books, 2008) и Pasuk and Baker, Thailand, p. 200. На момент написания книги Чинават все еще пребывал в изгнании.

131

Zahir Ahmed, Land Reforms in South-east Asia (New Delhi: Orient Longman, 1975), p. 170.

132

Краткий обзор истории американского сельского хозяйства и процесса консолидации мелких ферм можно найти в: Bruce L. Gardner and Gordon C. Rausser (eds.), Handbook of Agricultural Economics (Amsterdam: Elsevier, 2007), Volume 1A.

133

Francks et al., Agriculture and Economic Development in East Asia, pp. 79 and 87. Цена, которую выплачивало японское правительство за стандартный 60-килограммовый мешок риса, в 1960 г. составляла 4162, в 1970 г. – 8272, в 1980 г. – 17 674 японских иены.

134

Сумма, равная 300 млн японских иен в 1987 г., будучи скорректирована по дефлятору ВВП Японии, составляет сегодня 292 млн японских иен (она уменьшилась вследствие дефляции, наступившей после «эпохи пузырей»). Затем эта сумма была сконвертирована в доллары США по среднему обменному курсу 1987 г., составлявшему 144 японских иены за $ 1.

135

Целиком этот дневник не был переведен на английский язык. Предыдущий текст основан на обсуждении материалов дневника в работе Nishida Yoshiaki, «Dimensions of Change in Twentieth-century Rural Japan», in Ann Waswo and Nishida Yoshiaki (eds.), Farmers and Village Life in Twentieth-century Japan (London: Curzon Routledge, 2003) и на интервью с профессором Нисида в ноябре 2009 г.

136

Ограничения на импорт сельскохозяйственной продукции рассматриваются в: Francks et al., Agriculture and Economic Development in East Asia, p. 146.

137

Точная доля фермерской продукции в экспорте составляла в 1965 г. 58 %, а в 1975 г. – только 17 %. См.: Francks et al., Agriculture and Economic Development in East Asia, p. 192.

138

Оценки OECD в отношении поддержки сельскохозяйственных производителей приведены здесь: http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/producer-support-estimatessubsidies_20755104-table1. Три европейские страны с низкой численностью населения не уступают по масштабу производства Японии и Южной Корее – это Норвегия, Исландия и Швейцария.

139

Во время описанного в этой главе визита в Японию в ноябре 2009 г. я съел два яблока, заплатив за них 400 японских иен в Токио и 300 японских иен в Чичибу; впрочем, это были крупные яблоки. В Токио мне пришлось отказаться от предложения купить 10 ягод клубники в пластиковом контейнере за 1000 японских иен, очень маленькую зимнюю дыню за 1000 японских иен и такой же крошечный арбуз за 3000 японских иен.

140

Lipton, Why Poor People Stay Poor, p. 23.

141

Япония несколько отличается от других государств Северо-Восточной Азии и Китая, поскольку ее первоначальный экономический взлет сопровождался несовершенной земельной реформой. Ведущая роль в бизнесе эпохи Мэйдзи принадлежала классу воинов-самураев. Когда после Второй мировой войны в Японии провели углубленную земельную реформу, там уже сложился класс городских предпринимателей. Тем не менее некоторые ведущие бизнесмены, подобно Соичиро Хонда, происходили из крестьянских семей, а продукция ведущего автомобилестроителя Toyota в очень большой степени была ориентирована на сельского потребителя.

142

James Rorty, «The Dossier of Wolf Ladejinsky», Commentary, April 1955, pp. 326 – 34.

143

The New York Times, 23 December 1954.

144

Так называемый временный кабальный труд по долгосрочным контрактам стал в Британской империи XIX в. «либеральной» заменой рабства.

145

См.: Michael Lipton, «Towards a Theory of Land Reform», in David Lehmann (ed.), Agrarian Reform and Agrarian Reformism (London: Faber & Faber, 1974), p. 288. Майкл Липтон отмечает: «Сейчас есть многочисленные доказательства того, что выход продукции в расчете на единицу площади обратно пропорционален размеру фермы». Он приводит длинный список научных исследований в поддержку этого утверждения, охватывающий Восточную и Южную Азию и Африку. Примечательно, что даже в исследовании Южной Африки, проведенном Всемирным банком, констатируется, что «в литературе не существует ни одного примера, когда эффект масштаба возникал бы на фермах, превышающих по размерам семейное хозяйство, которым можно было бы без проблем управлять, используя трактор средней мощности». См.: Hans P. Binswanger and Klaus Deininger, «South African Land Policy: The Legacy of History and Current Options», in Johan van Zyl, Johann Kirsten and Hans P. Binswanger (eds.), Agricultural Land Reform in South Africa (Cape Town: Oxford University Press, 1996).

146

Wolf Ladejinsky, «Agrarian Revolution in Japan», in Ladejinsky and Walinsky (eds.), Agrarian Reform as Unfinished Business, pp. 286 – 7.

147

Putzel, A Captive Land, p. 81. После того как Чо Понг-ам ознакомился с выхолощенной версией своего законопроекта, предложенной кабинетом Ли Сын Мана, он ушел из правительства и попытался организовать в стране политическую оппозицию, что и привело его к гибели.

148

Paul Bairoch, Mythes et paradoxes de l'histoire economique (Chicago: University of Chicago Press, 1993; Paris: Editions La Decouverte, 2005).

149

Научные споры по поводу того, что более производительно – обрабатывающая промышленность или сфера услуг, так или иначе сводятся к обоснованию «деиндустриализации» богатых стран. Однако многие из теоретических соображений в этом вопросе сохраняют свою силу и в отношении развивающихся государств. См., например: Robert Rowthorn and Ken Coutts, «De-industrialisation and the Balance of Payments in Advanced Economies», Cambridge Journal of Economics, 28: 5, 2004, p. 767, а также: Robert Rowthorn and Ramana Ramaswamy, Deindustrialization – Its Causes and Implications (Washington DC: International Monetary Fund, 1997).

150

Доля услуг в общем объеме международной торговли приводится согласно «Показателям мирового развития» (World Development Indicators) Всемирного банка. Отдельно следует отметить, что в Восточной Азии даже офшорные портовые финансовые центры Гонконг и Сингапур располагали значительным промышленным сектором на ранних стадиях своего экономического развития, а в Сингапуре он по-прежнему значителен. Единственное в Восточной Азии место (помимо нефтяного микрогосударства Бруней), которое успешно развивалось на основе сферы услуг без сколько-нибудь развитой индустрии, это Макао, завязанное на контрабанде золота и игорном бизнесе (в конце Второй мировой войны его население составляло менее 200 000 человек). Иногда утверждается, что и экономика Индии развивается за счет сферы услуг, имея в виду ее широко известный сектор информационных технологий. В действительности же в нем сейчас занято только 3 млн человек при населении страны 1,2 млрд. Более подробно ситуация в Индии рассматривается в конце данной части.

151

Объем производства обрабатывающей промышленности определяется набором индексов, скорректированных на инфляцию и применяемых Бюро национальной статистики (Office of National Statistics) с 1948 г. Занятость в обрабатывающей промышленности Великобритании сегодня составляет немногим более 2,5 млн человек, или 8 % рабочей силы, в то время как в 1960 г. там было занято 9 млн человек, или 35 % рабочей силы.

152

Термин «отбор победителей» зародился среди ранних неолиберальных мыслителей, изучавших экономику континентальных европейских стран в 1960-

х и 1970-х гг.; со временем он стал бранным выражением и впоследствии широко использовался СМИ и учеными применительно к Восточной Азии.

153

Первоначально это агентство, основанное в 1927 г., называлось Совещательным советом по коммерции и промышленности (Commerce and Industry Deliberation Council). После Второй мировой войны его переименовали в Совет по рационализации промышленности (Industrial Rationalisation Council), а затем в Совет по структуре промышленности (Industrial Structure Council). Деятельность этих учреждений рассматривается далее. См.: Chalmers Johnson, MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975 (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982), p. 94.

154

См.: Ha-Joon Chang, The Political Economy of Industrial Policy (New York: St Martin's Press, 1994), p. 123. Только три из десяти крупнейших чеболей в 1966 г. остались в первой десятке к 1974 г., и только пять из десяти ведущих чеболей 1974 г. попали в десятку крупнейших в 1980 г. В Paik et al. (1988), p. 352 (цит. по Chang, см. выше) констатируется, что шесть чеболей из первой десятки 1980 г. по-прежнему находились среди десяти ведущих и в 1985 г. На Тайване, где государство вмешивалось в частный сектор гораздо меньше, чем в Южной Корее, реестр ведущих частных компаний, судя по всему, был более стабильным. Из 15 крупнейших частных промышленных компаний в 1971 г. 12 оставались в числе ведущих в 1980 г. См.: Robert Wade, Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialisation (Princeton: Princeton University Press, 1990), p. 69.

155

Сахаши возглавлял в MITI с 1961 г. ключевое Бюро по работе с предприятиями [Enterprises Bureau], а позже был заместителем министра.

156

Самыми сильными среди этих бюрократических структур были MITI и Департамент экономического планирования (Economic Planning Board, EPB). Тайваньское Бюро индустриального развития (Industrial Development Bureau, IDB) и китайская Комиссия по национальному развитию и реформам (National Development and Reform Commission, NDRC) столкнулись с конкуренцией со стороны других министерств и никогда не обладали таким же сильным влиянием на выдачу банковских кредитов. Однако и в Китае, и на Тайване существуют другие элитные органы, состоящие из высокопоставленных

политических руководителей, чья роль состоит в наблюдении за всеми аспектами экономических проблем и проблем развития: Особая группа по экономике и финансам (Economic and Financial Special Group) на Тайване и Ведущая группа по экономике и финансам ЦК КПК (Central Economic and Financial Leading Group) в Китае.

157

Голландию иногда приводят в качестве примера страны, где развитие происходило без применения протекционистских мер. Однако Голландия развивалась в качестве крупного офшорного торгового и финансового центра, обслуживающего континентальную Европу (особенно Германию, чья важнейшая водная артерия – река Рейн впадает в море как раз на территории Голландии). Другие европейские государства с низкой численностью населения, такие как Дания, Швеция и Швейцария, соответствуют протекционистской модели индустриализации.

158

В некоторые периоды истории Великобритании экспорт сырой шерсти не только облагался налогом, но и вовсе запрещался. В XVI в. английский парламент принял как минимум 16 законов, запрещавших или ограничивавших импорт швейных изделий. Так называемые «регулирующие» ограничения в основном касались предметов роскоши, однако во время правления Елизаветы I (1558–1603) были приняты и девять законов об одежде (Acts of Apparel), имевшие более общее применение.

159

Paul Bairoch, Economic and World History (Brighton: Wheatsheaf, 1993), p. 23.

160

Цит. по: Tessa Morris Suzuki, A History of Japanese Economic Thought (London: Routledge, 1989), p. 60.

161

«My Six-year-old Son Should Get a Job», chapter 3, Ha-Joon Chang, Bad Samaritans (London: Random House, 2007).

162

В современной экономике термин «познание через практику» получил известность благодаря статье нобелевского лауреата Кеннета Эрроу «Экономические последствия познания через практику» (The Economical Implications of Learning by Doing), опубликованной в 1962 г. Мне, однако, представляется, что концепция, которую «монополизировал» Эрроу, имеет намного больше смысла в обыденной жизни, а не в экономике. В своей статье Эрроу утверждал, что, поскольку все обучаются через практику, то и обучение новым технологиям происходит автоматически в ходе экономического процесса. Таким образом, познание через практику становится еще одним столпом, подпирающим идеи выгодной для всех современной экономики, в которой рынок позаботится обо всем. Однако в историческом плане эффективное познание через практику всегда требовало вмешательства со стороны правительства.

163

Прежде чем стать временным президентом Китайской республики в 1911 г., Сунь Ятсен прожил почти 10 лет в Японии, как раз в то самое время, когда индустриализация начала приносить впечатляющие результаты.

164

Политические лидеры эпохи Мэйдзи происходили из сельских ханов Сацума и Тёсю, а не из более открытого, настроенного на общение с внешним миром приморского Токио. Их сельское происхождение было во многом схожим с прусскими юнкерами. Немецкие территории, захваченные Францией, отошли обратно к Германии после поражения Наполеона от англичан в 1815 г. Но пруссаки так и не забыли своего унижения в битвах при Йене и Ауэрштедте. В конце концов они взяли реванш в 1870 г. во время войны с Францией.

165

Friedrich List, The National System of Political Economy (London: Longmans, Green, 1885), pp. 368 – 9. Лист утверждал, что британский премьер-министр Уильям Питт все время носил с собой экземпляр «Богатства народов»[9] и использовал аргументацию, изложенную в книге, в переговорах с французами, «лишенными опыта и интуиции», чтобы убедить их в том, что «Франция по самой своей природе приспособлена для сельского хозяйства и виноделия».

166

Тарифный протекционизм Соединенных Штатов сталкивал интересы производителей на Севере (в их пользу) с интересами экспортеров

сельскохозяйственного сырья на Юге и Западе (против них). Со временем большинство сражений было выиграно протекционистским лагерем, хотя Гамильтон поначалу уступал Томасу Джефферсону, который выступал частично за свободную торговлю и частично против индустриализации. В 1816 г. Конгресс США ввел значительные пошлины на ввоз со средней ставкой около 25 %, что очень помогло отечественным производителям. Впоследствии, в период с 1833 по 1842 г., пошлины уменьшались, но затем были подняты снова. Как и в случае с Северо-Восточной Азией, особенно важную роль играли ввозные тарифы на конкретную продукцию. Например, высокая пошлина на стальные рельсы поддержала сталелитейную промышленность США в ее конкуренции с Великобританией.

167

Великобритания, например, в 1699 г. запретила экспорт шерстяной ткани из своих колоний, а в 1700 г. – ввоз в Великобританию готовой хлопковой ткани из Индии. В начале XVIII в. правительство Роберта Уолпола запретило создание сталелитейного производства в американских колониях, которые соревновались с Великобританией.

168

List, National Political Economy, p. 127.

169

Так называемая миссия Ивакуры сначала посетила США, а затем еще более десятка государств Европы, находясь в пути почти два года. Ответственным лицом за составление списка пилотных промышленных проектов по результатам работы миссии был назначен министр внутренних дел Окубо Тосимити.

170

Перевод Хираты был опубликован в 1897 г. См.: Keizo Shibusawa, Japanese Society in the Meiji Era (Tokyo: Obunsha, 1958), p. 73. Первый перевод Листа на японский был сделан не с немецкого оригинала, а с английского перевода и опубликован в 1889 г.; переводчиком был Осима Садамасу.

171

Документы, сохранившиеся после министра финансов Окубо Тосимити и первого посла Японии в США Ивакуры Томоми, содержат много хвалебных отзывов о Пруссии. См.: George. M. Beckman, The Making of the Meiji Constitution; The Oligarchs and the Constitutional Development of Japan, 1868 – 91

(Lawrence, KS; University of Kansas Press, 1957), chapter 1. Среди работ Кеннета Пайла см.: «Advantages of Followership: German Economics and Japanese Bureaucrats, 1890–1925», Journal of Japanese Studies, vol. 1, no. 1, Autumn 1974, p. 143.

172

Великобритания запрещала экспорт производственного оборудования, равно как и эмиграцию квалифицированных ремесленников, до середины XIX в. Несмотря на это, расследование, проведенное парламентом Великобритании в 1825 г., показало, что 2000 британских специалистов незаконно «помогали» в осуществлении промышленных проектов по всей Европе. В 1780-х гг. граф фон Реден, главный координатор многих первых государственных инвестиционных проектов в Пруссии, лично совершил путешествие по Великобритании, где занимался поиском новых технологий и персонала. Он заполучил технологии пудлингования и операций по обслуживанию коксовых печей, а кроме того, забрал с собой брата английского владельца металлургических предприятий Джона Уилкинсона для управления государственным металлургическим заводом в Силезии и шотландца Джона Бэйлдона, специалиста по коксовым печам. В начале XIX в. Пруссия переманила Джона Кокерилла и группу английских технических специалистов в Аахен для создания одного из самых современных машиностроительных заводов в Европе. Меньше чем через десятилетие после реставрации Мэйдзи в Японии трудились уже сотни иностранцев в качестве государственных служащих. Но иностранцы никогда не оставались в Японии на неопределенно долгое время. Например, одна из ведущих судоходных компаний Японии Nippon Yusen Keisha была основана в 1884 г. и сразу же привлекла к работе 174 иностранца, включая моряков. К 1895 г. число иностранцев достигло 224, однако уже к 1920 г. никого из них не осталось. См.: William Lockwood, The Economic Development of Japan: Growth and Structural Change, 1868–1938 (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1954), p. 329, and David Landes, «Japan and Europe: Contrasts in Industrialization», in William Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan: Essays in the Political Economy of Growth (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1965), p. 93.

173

Lockwood, The Economic Development of Japan, p. 330.

174

Toyoda – это, конечно же, компания, известная сегодня как автомобилестроитель Toyota. Сакити Тоёда, ее основатель, запатентовал свой первый ткацкий станок в 1891 г. и продолжал изобретать технологии, пока в 1924 г. не создал станок Type-G, который менял нить без остановки. Деньги, вырученные от продажи этой технологии в Великобританию, помогли ему профинансировать стартап автомобильного бизнеса.

175

Опять-таки вспоминается европейский опыт, когда правительства Пруссии, других германских государств, Австрии и Франции в XVIII и XIX вв. запускали принадлежавшие государству опытные заводы. По неподтвержденным сведениям, большинству этих предприятий понадобилось длительное время, чтобы стать прибыльными, – все определялось скоростью производственного обучения. В дальнейшем европейские заводы нередко продавались частным предпринимателям.

176

Две важнейших конституционных нормы позаимствованы Японией у Пруссии. Во-первых, в том случае, когда парламент не мог согласовать новый бюджет, действующий бюджет автоматически оставался в силе, что значительно снижало политический контроль над бюрократией. Во-вторых, император мог выбирать нового премьер-министра без согласования с парламентом.

177

Во время подготовки к Первой мировой войне Германия импортировала едва ли не половину руды, требовавшейся для ее огромной сталелитейной отрасли, в основном из французского региона Лотарингии и Швеции. Уровень капиталовложений в производственные активы в Германии вырос с 14 % ВНД (в 1851–1870 гг.) до 24 % (в 1891–1913 гг.). Приблизительно две трети этих инвестиций были вложены в промышленность и транспорт. См.: Clive Trebilcock, The Industrialization of the Continental Powers, 1780–1914 (London: Longman 1982), p. 62.

178

По оценкам Камекити Такахаси, в 1928 г. на Mitsui приходилось 6,5 %, на Mitsubishi – 4,5 %, на Sumitomo – 1,4 %, на Yasuda – 2,8 %, что в сумме составляло 15,2 % оплаченного акционерного капитала. Уильям Локвуд в «Japan's New Capitalism», p. 494, in Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan, констатирует, что к началу Второй мировой войны на долю «большой четверки» приходилась четверть всего оплаченного акционерного капитала.

179

См.: Trebilcock, The Industrialization of the Continental Powers, p. 72.

180

Ассоциация не только распоряжалась выплатой экспортных субсидий для своих членов, но и договорилась о дополнительных скидках со стороны сырьевых картелей, например в угледобывающей отрасли. См. Trebilcock, The Industrialization of the Continental Powers, p. 72.

181

В электротехнике, например, к 1910 г. в Германии возникла дуополия Siemens-Schuckert и AEG в процессе слияния более чем 20 крупных компаний на протяжении двух с лишним десятилетий. Химическое производство было разделено между компанией Hoescht-Casella и тройным альянсом BASF, Bayer и Aniline Dyes Manufacturing Co.

182

Замечание Чалмерса Джонсона о том, что в Японии годы сползания к фашизму, период войны и послевоенное время, «с точки зрения истории промышленной политики… являются одной непрерывной эпохой», с полным основанием можно распространить на еще более длительный период формирования японского общества. См.: Johnson, MITI and the Japanese Miracle, p. 195.

183

Соответственно были приняты Закон об объединении экспортеров (Exporters Association Law) от 1925 г. и Закон об объединении главных экспортных отраслей (Major Export Industries Association Law) от 1925 г. Новое министерство, однако, так и оставалось недостаточно сильным.

184

Такие выражения, как «промышленная рационализация», «иррациональная экономическая структура» и «иррациональная конкуренция», использовались с тех пор в Японии, Корее и Китае для объяснения необходимости со стороны государства выбраковывать неудачников. Я помню, что слышал такие термины в Китае в начале 1990-х, и, будучи еще молодым журналистом, не удосужился понять, что они означали.

185

Примечательно, что семейства дзайбацу были очень непопулярны в народе, считавшем их «кумовскими капиталистами», озабоченными только собственной

выгодой. В частности, широкая поддержка военных в Японии отражала сложившееся мнение о том, что гражданские политики не смогли контролировать дзайбацу и были вовлечены в позорный и коррупционный альянс с ними. Значительная часть чиновников поддержала военных, основываясь на той же точке зрения.

186

Власть MITI проистекала из ряда источников. В течение Второй мировой войны оно функционировало под названием Министерство военного снабжения (Ministry of Munitions). Когда оно вновь стало гражданским учреждением под названием Министерство коммерции и промышленности (Ministry of Commerce and Industry), а потом MITI, то сумело сохранить свою ведущую роль в промышленном планировании и надзор над стратегически важными отраслями, в том числе над производством электроэнергии и самолетостроением. После войны в 1949 г. был принят Закон о контроле над торговлей иностранной валютой и внешней торговлей (Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law). SCAP считал его принятие лишь кратковременной мерой, однако в реальности закон сохранял свою силу вплоть до 1980 г. В рамках нового закона MITI получило в свои руки самый важный инструмент – право распределения иностранной валюты для бизнеса. Также министерство распоряжалось огромными суммами вне рамок своего официального бюджета, одобряя кредиты со стороны Банка развития Японии (Japan Development Bank), Экспортно-импортного банка (Export – Import Bank), Финансовой корпорации малого бизнеса (Small Business Finance Corp.), Банка коммерческих и промышленных кооперативов (Bank for Commerce and Industrial Cooperatives), Японской нефтяной корпорации развития (Japan Petroleum Development Corp.), Управления по делам промышленной производительности (Productivity Headquarters) и многих других финансовых учреждений. В середине 1950-х гг. пресс-клуб министерства подсчитал, что оно держало под контролем фонды, примерно в 20 раз превышающие по объему его собственный официальный бюджет. См.: Johnson, MITI and the Japanese Miracle, p. 78. В 1949 г. штат MITI включал около 21 000 сотрудников; лишь к 1974 г. их число сократилось на треть.

187

О централизованном лицензировании технологий со стороны MITI см.: William Lockwood, «Japan's „New Capitalism“, p. 459, in Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan. В 1950-е гг. Совет по структуре промышленности (Industrial Structure Council) был известен как Совет по рационализации промышленности (Industrial Rationalisation Council). Авторство некоторых важных идей, взятых на вооружение Советом, принадлежало набиравшим тогда популярность американским гуру менеджмента, таким как Питер Друкер. Любопытный парадокс – так много людей рассматривают бизнес-проектирование как полезную и научно обоснованную деятельность, а государственную промышленную политику в любой форме как скверное и псевдонаучное занятие. Джонсон рассматривает влияние Друкера на MITI в своей книге MITI and the Japanese Miracle, p. 216.

188

Компания Kawasaki Steel бесплатно получила 3 млн кв. м земли в Токийском заливе, где в 1953 г. она построила самый технологически совершенный в мире завод с полным металлургическим циклом.

189

Прирост ВНД Японии составлял в период между 1953 и 1960 гг. в среднем 9,2 %. В 1886–1998 гг. этот показатель был равен 4,1 %, в 1906–1919 гг. – 6,1 % и в 1931–1938 гг. – 6,8 %. См.: Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan, p. 89.

190

Большинство промышленных заводов располагалось на территории современной Северной Кореи, но историческое наследие сохранялось и среди личного состава колониальной армии, представителей бюрократии и работников различных учреждений, включая банки.

191

Park Chung Hee, Our Nation's Path: Ideology for Social Reconstruction (Seoul: Hollym Corp.; second edition, 1970), p. 218.

192

Park Chung Hee, Our Nation's Path, p. 214, и Park Chung Hee, The Country the Revolution and I (Seoul: Hollym Corp.; second edition, 1970), pp. 120 – 21.

193

Ассоциация владельцев ткацких и прядильных предприятий Южной Кореи (The Spinners and Weavers Association of South Korea) объединяла 15 текстильных фирм в картель, действовавший во многом подобно Ассоциации владельцев хлопкопрядильных предприятий (Cotton Spinners Association) в Японии. В 1910-х гг. последняя заставила своих членов модернизировать оборудование, консолидировать маркетинговые мероприятия и, самое главное, закупать хлопок-сырец в рамках ассоциации. См.: Alice Amsden, Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialisation, pp. 61 and 66. В начале 1960-х в Южной Корее производилась также серьезная девальвация валюты,

что подстегнуло экспорт – от 100 %-ного прироста в 1961 г. до 50 %-ного в 1964 г. Вместе с тем, добавляет Эмсден, производственные субсидии, предлагаемые текстильным фирмам со стороны правительства, возросли в тот период еще больше, позволив им возглавить кампанию по увеличению экспорта. Однако к концу 1960-х гг. правительство Южной Кореи вынуждено было начать продвижение производства синтетического текстиля, так как затраты на субсидирование бизнеса с низкой добавленной стоимостью, основанного на импортном хлопке, становились неоправданными.

194

Данные взяты из «Показателей мирового развития» Всемирного банка (World Bank's World Development Indicators).

195

Amsden, Asia's Next Giant, p. 69.

196

О процентных ставках для экспортеров см.: Jung-En Woo, Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization (New York: Oxford University Press, 1989), p. 162.

197

Японские колониальные власти называли Корею «Чосон». Industrial Bank был одним из очень немногих учреждений, где японцы позволяли коренным жителям Кореи хоть сколько-нибудь приблизиться к центру экономической власти. Перед началом Второй мировой войны половину его штата составляли корейцы. См.: Woo, Race to the Swift, p. 30.

198

Цит. по: Woo, Race to the Swift, p. 131.

199

World Bank, Korea: Managing the Industrial Transition, Vol. 1 (Washington DC: World Bank, 1987), p. 45.

200

См.: Wade, Governing the Market, p. xlvi, n. 47.

201

ВВП на душу населения в 1975 г. не достигал в Южной Корее и Гватемале даже $ 500.

202

Главный момент, когда Паку пришлось все же что-то предпринять, наступил в 1965 г., когда генерал переключился на более высокие процентные ставки, но от этой политики он отказался в 1970-х. Более подробно мы рассмотрим этот вопрос в части 3. В целом же Пак игнорировал США, различные многосторонние агентства по кредитованию и не внимал бесчисленным требованиям МВФ прекратить субсидирование экспорта. Однако, в отличие от других лидеров стран Восточной Азии, таких как Сукарно или Махатхир, Пак никогда не рвался к публичным схваткам с США или с многосторонними агентствами.

203

Содержание этого раздела заимствовано из: William Kirby, Germany and Republican China (Stanford: Stanford University Press, 1984), а также из: William Kirby, «Continuity and Change in Modern China: Economic Planning on the Mainland and on Taiwan, 1943 – 58», в Australian Journal of Chinese Affairs, no. 24, July 1990.

204

В соответствии с этими договоренностями примерно пятая часть китайского экспорта в 1936 г. направлялась в Германию. Однако весной 1938 г. германские советники, работавшие в Китае, были отозваны домой.

205

Kirby, «Continuity and Change in Modern China», p. 128.

206

См.: Wade, Governing the Market, p. 208.

207

См.: R. Short, «The Role of Public Enterprises: An International Statistical Comparison», International Monetary Fund Department Memorandum Series 83/84, 1983. Согласно данным 1970-х гг., включенным в эту работу, государственные предприятия Тайваня получали примерно треть валового объема инвестиций. Вдобавок к созданию новых государственных компаний Гоминьдан на Тайване продолжал цепляться за большую часть бизнеса, который он перехватил у японских колониальных властей. В Южной Корее, напротив, все бывшие японские компании были распроданы.

208

В 1957 г., например, процентная ставка по кредитам для экспортеров составляла на Тайване 11,9 %, почти вдвое меньше чем для неэкспортеров (19,8 %). Тем не менее субсидированные экспортные кредиты были здесь гораздо менее доступными, чем в Южной Корее, составляя в 1960-х и начале 1970-х не более 6 % от всего объема кредитования. См.: Wade, Governing the Market, p. 59 и Shirley Kuo et al., The Taiwan Success Story: Rapid Growth with Improved Distribution in the Republic of China, 1952–1979 (Boulder, CO: Westview Press, 1981), p. 79. В исследовании, посвященном периоду 1962–1976 гг., было подсчитано, что все различного вида экспортные субсидии на Тайване были эквивалентны 10,6 % общих экспортных поступлений в экономику страны. См.: Tibor Scitovsky, «Economic Development in Taiwan and South Korea» в L. Lau, ed., Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan (San Francisco: Institute for Contemporary Affairs, 1986), p. 160.

209

Наиболее из них известны United MicroElectronics, контролируемая государством, но и с пятью частными партнерами, и TSMC, совместное предприятие правительства с голландской Philips, которая в 1986 г. сделала инвестиции в первое производство ASIC на Тайване. См.: Wade, Governing the Market, p. 103.

210

См.: Kuo et al., The Taiwan Success Story, p. 109. Авторы подсчитали, что на экспорт в 1956–1961 гг. приходилось 22,5 % возросшего производства обрабатывающей промышленности и 68 % в 1971–1976 гг.

211

См.: Wade, Governing the Market, p. 70. Хотя Уэйд и не проводит здесь прямой связи, но отмечает, что с 1970-х гг. экономика Тайваня демонстрировала более высокий, чем в Южной Корее, уровень рыночной концентрации. Иначе говоря меньшее число компаний обладало большим контролем над рынком. Отсюда предположение о том, что крупные, принадлежавшие государству компании Тайваня не только экспортировали меньше, чем корейские чеболи, но и внутри страны, возможно, сталкивались с менее конкурентной средой. Подробнее об экспорте мелких и средних фирм в Японии в 1920-х гг. см.: Johnson, MITI and the Japanese Miracle, p. 97. В источниках, которые цитирует Джонсон, подсчитано, что на небольшие фирмы приходилось от 50 до 65 % экспорта.

212

Показатели для Южной Кореи и Тайваня взяты из базы данных доклада МВФ «Перспективы развития мировой экономики» (World Economical Outlook Database). По самым последним данным на 2010 г., в Южной Корее ВВП на душу населения составлял $ 20 800, а на Тайване – $ 18 600.

213

См.: Wade, Governing the Market, p. 323. В 1989 г. ITT продала свое телекоммуникационное подразделение Alcatel-Lucent. GTE слилась в 2000 г. с Bell Atlantic и стала после этого называться Verizon.

214

В начале 1980-х гг. объем продаж (почти исключительно на внутреннем рынке) шести крупнейших государственных промышленных компаний Тайваня равнялся объему продаж (более ориентированных на экспорт) 50 крупнейших частных компаний страны. См.: Wade, Governing the Market, p. 178.

215

Fortune 500, 1981. Если сравнивать крупные частные компании, то в начале 1980-х гг. южнокорейская Hyundai уже имела оборот около $ 8 млрд в год, а тайваньская Formosa Plastics – менее $ 2 млрд.

216

Например, норма чистой прибыли крупнейшего из тайваньских производителей электроники Hon Hai (выполняющего огромный объем промышленного

производства для Apple, HP и Dell) в 2009 г. равнялась 3,5 %. Соответствующий показатель для Samsung в Южной Корее составлял 7 % в 2009 г. и 9,75 % – в 2011 г.

217

Wade, Governing the Market, p. 34.

218

В период между 1953 и 1963 гг. объем сельхозпродукции в Японии возрос практически на 50 %. В абсолютных цифрах этот прирост соответствовал двукратному увеличению продукции за 35 лет в эпоху Мэйдзи между 1880 и 1915 гг.

219

Johnson, MITI and the Japanese Miracle, p. 230.

220

Kazushi Ohkawa and Henry Rosovsky «A Century of Japanese Economic Growth» в: Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan, p. 71. Той же самой логике следовал и Пак Чон Хи, когда резко увеличил объем сельскохозяйственных инвестиций после совершенного им государственного переворота: «В связи с тем что фермеры образуют рынок, который играет важную роль в экономическом прогрессе, я полагаю, что увеличение доходов фермеров является жизненной необходимостью» (Our Nation's Path, p. 222).

221

Начиная с эпохи реставрации Мэйдзи Университет Токио (сокращенно Todai) и его юридический факультет стали основными поставщиками высокопоставленных чиновников. Обращает на себя внимание, что исторический факультет Todai находится в ведении юридического факультета. Исследование, проведенное Национальным управлением кадров (Natonal Personnel Authority) в 1965 г., показало, что 73 % сотрудников MITI от уровня начальника отдела и выше являлись выпускниками юридического факультета Todai.

222

Цит. по: MITI and the Japanese Miracle, p. 108.

223

Johnson, MITI and the Japanese Miracle, p. 25. Джонсон, сравнивая развитые страны с рыночной экономикой и страны, проводящие промышленную политику, направленную на развитие, отмечает: «Разница между государством, ориентированным на рынок, и государством, ориентированным на план, заключается в том, что в первом политику определяют экономисты, а во втором – националистически настроенные чиновники».

224

Wade, Governing the Market, p. 203.

225

Додж не учился в колледже и не имел никакого формального профессионального образования. Однако работа в банке привела его к взглядам, во многом совпадающим с неоклассической школой экономики, требующей нерегулируемых рынков, низкой инфляции и сбалансированных бюджетов.

226

Среди американских экономистов, посланных в Корею, были Эдвард Шоу, Рональд Маккиннон и Хью Патрик. Реакция Пака на их требования в типичном случае сводилась к снижению ограничений на импорт с выборочным уменьшением тарифных ставок и формальной либерализацией импортных квот, но при этом сохранялось множество нетарифных барьеров. Более подробное обсуждение этого вопроса см.: Woo, Race to the Swift, p. 102.

227

До поступления на государственную службу Ростоу успешно преподавал историю экономики в Оксфорде, Кембридже и Массачусетском технологическом институте. Его самая главная должность в правительстве США, возглавляемом тогда Линдоном Джонсоном, сегодня называется «советник по национальной безопасности». Работа «Стадии экономического роста» (The Stages of Economic Growth) была опубликована в 1960 г. с подзаголовком: «Некоммунистический манифест». Кроме Ростоу стоит упомянуть также и Артура Льюиса, экономиста, специализировавшегося на развитии Вест-Индии, – за его политическое влияние в 1950-х и 1960-х гг. и мировоззрение, базировавшееся на истории.

228

Экономические гранты и другие виды помощи Южной Корее со стороны США между 1946 и 1978 гг. составили $ 6 млрд (в то время как на всю Латинскую Америку было потрачено $ 15 млрд). Тайвань получил от Соединенных Штатов за тот же самый период только $ 2,4 млрд. На пике интенсивности в 1950-х гг. помощь США составляла около 15 % ВНД Южной Кореи, тогда как для Тайваня не превышала 6 % его ВНД. Среди стран Юго-Восточной Азии между 1946 и 1978 гг. Филиппины получили от США $ 2 млрд в форме грантов и финансовой помощи, а Таиланд – $ 800 млн, но обе эти страны не воспользовались предоставленными средствами, чтобы выстроить эффективную промышленную политику или добиться строгого соблюдения экспортной дисциплины. Аналогичное замечание можно сделать и в отношении Китая в период до 1949 г., когда страной правил Гоминьдан, – в 1940-х Китай оставался единственной страной, получавшей от США большие объемы помощи. Данные относительно грантов и другой помощи, предоставлявшейся правительством Соединенных Штатов, содержатся в ежегодном отчете Конгрессу США, известном под неофициальным названием «Зеленая книга» (Greenbook) и доступном онлайн: http://gbk.eads.usaidallnet.gov/ Об Arthur D. Little см.: Wade, Governing the Market, p. 182, n. 28, и p. 208. Little – старейшая в мире консалтинговая фирма по вопросам управления, но в последние десятилетия ее потеснили более крупные конкуренты.

229

Wade, Governing the Market, pp. 225–226.

230

Woo, Race to the Swift, p. 190.

231

Прозвище относится к Виджоджо Нитисастро, Мохаммаду Садли, Суброто, Али Вардана и Эмилю Салиму – все они в свое время занимали в Малайзии министерские посты. Следует подчеркнуть, что в самом начале наибольшее интеллектуальное влияние на эту группу оказали не неоклассические экономисты, а Рагнар Нурксе и Артур Льюис, однако члены «Мафии» оказались куда более податливыми к рекомендациям МВФ и Всемирного банка, чем политическое руководство стран Северо-Восточной Азии. Главным наставником «Мафии из Беркли» в Америке был Брюс Глассбёрнер из Калифорнийского университета в Дэвисе, а не в Беркли. Эмиль Салим еще раз появится на страницах этой книги в части 3.

232

За исключением, разумеется, того, что Малайзия была намного богаче. Всемирный банк в своих «Показателях мирового развития» указывает следующий уровень ВНД на душу населения в 1962 г. (по текущему курсу доллара): в Южной Корее – $ 110, в Малайзии – $ 300. Это был первый год, с которого началась регулярная публикация показателей.

233

Термин «жизненный дух» (animal spirits) ввел Дэвид Юм. Его также использовал Джон Мейнард Кейнс. Последний определял «жизненный дух» как «спонтанно возникающую решимость действовать, а не сидеть сложа руки», которая добавляет людям, особенно предпринимателям, оптимизма и готовности к быстрым решениям вместо тщательного взвешивания математизированных вероятностей.

234

Такси до аэропорта в Сеуле (74 км) стоит около $ 50, а в Тайбэе – те же $ 50 при расстоянии в 40 км. Тарифы на проезд в такси – неплохой способ устранения разницы в оплате труда, поскольку их устанавливают правительства, и, следовательно, они в значительной степени решают, сколько будут зарабатывать водители.

235

Park, The Country, the Revolution and I, p. 159. Пак любил цитировать максиму Гёте: «Гений – это квинтэссенция упорства».

236

О склонности Чон Чжу Ёна к физической агрессии и его различных хобби см.: Donald Kirk, Korean Dynasty: Hyundai and Chung Ju Yung (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1994), p. 20 и chapter 2. Кёрк отмечает, что Чон Чжу Ён, как и Пак Чон Хи, читал много книг по истории, при этом больше интересовался биографиями «лидеров», включая Черчилля, Чингисхана, Линкольна и целого ряда японских промышленников. Что касается сексуальной жизни Чона, то Кёрк резюмирует ее на с. 285 следующим образом: «Его холодная манера поведения скрывала его необузданную личную жизнь, столь же аморальную и невероятную, как и его карьера в бизнесе и промышленности».

237

Брат Ин Ён был нанят в качестве переводчика американским лейтенантом 8-й армии сил США. Со временем Hyundai Construction стала получать основную часть заказов на строительство для 8-й армии. Когда после войны большая часть американских вооруженных сил покинула Корею, Чон скупил крупные объемы тяжелой инженерной техники по бросовым ценам.

238

То же касается и других ведущих бизнесменов. Ли Бён Чхоль, владелец Samsung, например, занимался очисткой риса, рафинированием сахара, недвижимостью и торговлей, перед тем как Пак Чон Хи направил его в обрабатывающую промышленность. Как будет показано ниже в этой части, сферы деятельности у таких предпринимателей до прихода к власти Пака знакомы каждому, кто разбирается в структуре бизнеса Юго-Восточной Азии.

239

Тюрьма Содэмун была окончательно закрыта в 1987 г., когда Ро Дэ У объявил о восстановлении демократии в Южной Корее.

240

Хотя главной силой, стоявшей за военным переворотом, был именно Пак, в первые шесть недель хунту возглавлял генерал Чан До Ён. Вслед за этим Пак отправил Чана под домашний арест, а затем в тюрьму Содэмун, после чего освободил его.

241

Lee Hangu, The History of Korean Chaebol (Seoul: Dae Myeong Press, 2004). В книге, доступной только на корейском языке, перечисляются имена 12 руководителей крупнейших чеболей страны, включая Samho Group, Gaepong Group, Daehan Group, FarEast Group, Donglip Industry и Donghwa Industry, арестованных в первые дни после 28 мая. Ли также называет трех других высокопоставленных бизнесменов, в том числе владельца Samsung Ли Бён Чхоля, на арест которых были выписаны ордера. Ким Хён А в Korea's Development under Park Chung Hee (London: RoutledgeCurzon, 2004) пишет, что 51 бизнесмен был арестован 28 мая, но большинство из них отпустили 30 июня. Однако он добавляет, что группа из 13 ведущих бизнесменов просидела в заключении до 14 июля, пока они не договорились о создании PCER (см. следующую страницу), официально учрежденного 17 июля. Стивен Хаггард, Бюн

Кук Ким и Чён Ин Мун в статье «The Transition to Export-led Growth in South Korea, 1954 – 66», Journal of Asian Studies, vol. 50, 4 November 1991, пишут, что наряду с элитной группой из 13 владельцев чеболей под следствие попали еще 120 бизнесменов. Ким Чон Пил, главная фигура хунты, заявлял, что это во многом была его стратегия – не просто наказать бизнесменов, а напугать и перенаправить их деятельность. Следует также отметить, что частично черновая работа по организации промышленного планирования была проведена правительством Ли Сын Мана и сменившей ее на короткое время администрацией Чан Мёна – в этом смысле группировка Пака начинала не совсем уж с чистого листа.

242

Kim, Korea's Development under Park Chung Hee, p. 81.

243

Kim, Korea's Development under Park Chung Hee, p. 83.

244

Самый первый цементный завод Hyundai был открыт в Таняне в 1964 г., а в 1965-м он уже экспортировал свою первую продукцию во Вьетнам, когда в страну прибыли американские войска. См.: Kirk, Korean Dynasty, p. 56. Со стороны американцев финансирование цементных заводов шло через агентство USAID, преемника Администрации экономического сотрудничества (Economic Co-operation Administration), находившейся в Вашингтоне. Хотя финансирование Hyundai предоставлялось в виде кредита, но на льготных условиях, а его размер составил $ 4,25 млн.

245

См. Kirk, Korean Dynasty, chapters 5–6, p. 56, а также Richard M. Steers, Made in Korea: Chung Ju Yung and the Rise of Hyundai (New York and London: Routledge, 1999), p. 47. Именно во Вьетнаме Hyundai выиграла самые крупные контракты в 1960-х гг. Тот же самый брат Чон Ин Ён, который наладил отношения с 8-й армией США в Южной Корее, работал с американскими военными и во Вьетнаме. Братья Чон делали все, чтобы заработать экспортные доллары: во Вьетнаме это включало, например, подряды на прачечные услуги и химчистку для армии США. Одним из основных руководителей Hyundai, работавшим над первоначальным проектом шоссе в Таиланде, был нынешний президент Республики Корея Ли Мён Бак.

246

Steers, Made in Korea, p. 67.

247

Kirk, Korean Dynasty, p. 61. Доля экспорта в ВВП выросла за тот же период менее чем с 5 до 15 %.

248

Последущий текст написан на основе интервью и посещения завода 12 июля 2010 г.

249

См. сайт музея POSCO по адресу: http://museum.posco.co.kr/museum/docs/eng/s91b0060001i.jsp

250

См.: Amsden, Asia's Next Giant, p. 296. Эмсден цитирует отчет Ассоциации производителей стали Южной Кореи (Korea Steel Association), в котором содержатся данные о затратах на строительство завода по отношению к тонне стали, выпускаемой на нем. Этот показатель равен $ 1750 в Бразилии, $ 820 – в США, $ 590 – в Японии и $ 400 – на южнокорейском заводе в Пхохане.

251

См.: Amsden, Asia's Next Giant, p. 302. Компания Nippon Steel прежде называлась Yawata. Другими поставщиками технологий для Perwaja были Fuji и NKK.

252

Всемирная ассоциация производителей стали (World Steel Association) в 2009 г. так оценила объем выпуска нерафинированной стали крупнейшими мировыми производителями: ArcelorMittal – 78 млн т, Baosteel (Китай) – 31 млн т, POSCO (Южная Корея) – 31 млн т и Nippon Steel (Япония) – 27 млн т. Компания ArcelorMittal находится под контролем Индии в том смысле, что держатель контрольного пакета ее акций – индийский гражданин, однако ее штаб-квартира размещается в Лондоне и многие ее производственные мощности также находятся за пределами Индии, компания приобретала их за счет

кредитов. Корпорация частично представляет собой производителя, частично инвестиционную компанию, привлекающую кредиты, и поэтому у нее отношение заемного капитала к собственному вчетверо превышают такой же показатель POSCO в 2012 г.

253

Для сборки пользующегося повышенным спросом седана модели Sonata построена собственная фабрика на западном побережье.

254

Автор посетил предприятие 13 июля 2010 г. Все сказанное в полной мере относится и к главному производственному офису компании Samsung, которая в настоящее время является самой дорогостоящей в Южной Корее. В 2010 г. сровняли с землей последний из ее первоначальных заводов, грязный, как во времена Диккенса. Теперь вместо них стоят здания из стекла с тщательно ухоженными зелеными зонами и баскетбольными площадками. На современном комбинате, переименованном в Samsung Digital City, 28 000 сотрудников теперь даже не обязаны носить униформу, что весьма необычно для Южной Кореи. Hyundai, долгое время остающаяся самым консервативным чеболем, до сих пор требует носить синие ветровки и соблюдать официальный дресс-код компании.

255

Международное бюро труда (International Labour Office, ILO) оценило продолжительность рабочей недели в Южной Корее в период с 1976 по 1985 г. в среднем на уровне 53,3 часа. Ни в каких других странах, где ILO проводило свои исследования, средняя продолжительность рабочей недели не превышала 50 часов. Теперь средняя рабочая неделя в Южной Корее сократилась, а большинство крупных компаний перешло на двухдневный уик-энд.

256

Цит. по: Kirk, Korean Dynasty, p. 125. Кёрк неоднократно встречал ныне покойного брата Чона, Сэ Ёна, который руководил HMC. Кёрка особенно поразило то, что Сэ Ён не выказывал никакого пристрастия к продукции, которую HMC научилась делать так хорошо.

257

См.: Kirk, Korean Dynasty, p. 134. В середине 1970-х Пак разрешил HMC взять заем в $ 100 млн, из них $ 72 млн за рубежом и $ 28 млн внутри страны, и это когда весь оплаченный капитал компании составлял $ 5 млн. Другими словами, выполнение планов правительства означало получение на выгодных условиях кредитов, в 20-кратном размере превышавших объем акционерного капитала, который владельцы компании должны были вложить в бизнес.

258

Именно EPB устанавливал в Южной Корее внутренние цены на все те виды продукции, для которых оно было заинтересовано поощрять технологическое обучение. Фиксированные внутренние цены вынуждали частные компании конкурировать друг с другом не по ценам, а по качеству продукции, экспортным показателям (а экспорт как раз и субсидировался высокими внутренними ценами) и другим параметрам, поднимающим стандарты продукции, например по премиям за качество продукции или обслуживания. EPB определял и внутренние цены на автомобили, исходя из рабочего объема их двигателя.

259

Чон Чжу Ён представил план по экспорту через неделю после начала производства. См.: Kirk, Korean Dynasty, p. 135, а также Steers, Made in Korea, chapter 5. По поводу другого крупного проекта Hyundai в 1970-х гг. – строительства Hyundai Construction обширных портовых сооружений в Эль-Джубайле (Саудовская Аравия) – один из руководителей проекта рассказал Кёрку, что Чон Чжу Ён велел своей команде снизить цену заявки на подряд на $ 100 млн, так как Чон хотел быть уверенным в достижении своих целей как по экспорту, так и по валютной выручке. «Мы должны гарантировать реализацию проекта, а иначе как я буду смотреть в глаза Паку?» – постоянно внушал Чон менеджеру. Удешевив проект, компания стала так сильно давить на строительные бригады, требуя, чтобы те работали быстрее, что рабочие взбунтовались, и пришлось вызывать саудовские войска. См.: Kirk, Korean Dynasty, p. 83.

260

В самом начале доля Mitsubishi равнялась 10 %, потом она выросла до 12,6 %.

261

Самым значительным из них был Ким Чжэ Ик, министр экономики в начале 1980-х гг. Он полагал, что Южная Корея не сможет успешно конкурировать на мировом автомобильном рынке ввиду крохотных масштабов своего внутреннего рынка, который в начале 1980-х был меньше, чем в Малайзии, несмотря на

большую численность населения. Ким был убит северокорейской бомбой в 1983 г. Он собирался произвести слияние Hyundai и Daewoo.

262

См.: Amsden, Asia's Next Giant, p. 269. Когда судостроительная компания Hyundai Heavy Industries оказалась не в состоянии выполнить свои слишком амбициозные предложения о поставках, что позволяло ей поначалу получать заказы, Hyundai Merchant Marine приобрела суда, от которых покупатели отказались, сославшись на условия контракта. HHI получила весомую техническую поддержку от шотландских инженеров и купила свои первые чертежи у находившейся на грани банкротства судостроительной верфи в Говане (Глазго).

263

Среди других примеров в Восточной Азии – Daewoo в Южной Корее, все компании, занявшиеся (неудачно) автомобилестроением на Тайване, все государственные автомобильные заводы Китая, состоящие в совместных предприятиях с международными корпорациями в Чанчуне – Тяньцзине, Пекине, Шанхае, Ухане, Чунцине и Гуанчжоу, Proton в Малайзии, Siam Motors в Таиланде и Astra в Индонезии. В официальной «Истории Hyundai Motors», опубликованной в 1987 г., Чон Чжу Ён писал (с. 165), что если бы Hyundai создала совместное предприятие, то «это серьезно препятствовало бы ее креативности, независимости и перспективам», а новым автомобильным компаниям в поисках выхода на экспорт «не следует допускать существенного участия иностранного капитала».

264

Короткое время существовало совместное предприятие Ford – HMC с равным долевым участием, созданное для производства автомобильных моторов – одна из сложнейших технологических задач шаг для честолюбивого автомобилестроителя. Вскоре, однако, HMC предпочла более выгодную сделку, предложенную Mitsubishi.

265

Ведя переговоры о сделке Mitsubishi с HMC, братья Чон обратились и к другому подразделению Mitsubishi в поисках технологий для запуска своего судостроительного подразделения HHI. В последнем случае Mitsubishi засомневалась в возможностях Hyundai и согласилась только на создание совместного предприятия по производству малых судов водоизмещением менее 50 т. Тогда братья прервали переговоры, а нужную им технологию получили от иностранных консультантов и европейских судостроительных фирм, находившихся на грани банкротства. См.: Kirk, Korean Dynasty, pp. 98 and

132, а также Steers, Made in Korea, p. 94. В HMC Эмсден (Asia's Next Giant, p. 175) насчитала 18 сделок по передаче различных технологий при подготовке к запуску в производство Pony. Еще 30 таких сделок были заключены до начала экспортного взлета компании, начавшегося в 1980-е гг., причем многие из них оказались неудачными. Как и в случае судостроительного бизнеса, основная организационная работа в HMC была доверена менеджерам, привлеченным из Hyundai Construction.

266

О первоначальных проблемах с качеством в HMC см.: Kirk, Korean Dynasty, p. 134. Уэйд (Governing the Market, p. 309) констатирует, что в начале 1980-х гг. розничная цена Pony на внутреннем рынке составляла $ 5000, тогда как ее розничная экспортная цена была всего лишь $ 2200.

267

Продажи Pony взлетели вверх, после того как HMC закончила строительство нового завода в 1980 г. Большинство машин было продано на хорошо защищенном (а теперь и быстрорастущем) южнокорейском рынке, но удешевленные Pony экспортировались в Африку, Латинскую Америку и Канаду. В 1985-м, последнем году перед выпуском модели Excel в США, HMC продала по всему миру более 200 000 автомобилей. См.: Steers, Made in Korea, p. 84.

268

Между 1987-м и серединой 1990-х гг. дочерняя компания Hyundai в Северной Америке потеряла сотни миллионов долларов. Низшей точкой стал 1992 г., когда подразделение, действовавшее в США и Канаде, объявило об убытках на сумму в $ 140 млн. Продажи HMC в США упали с 264 000 единиц в 1987 г. ниже 100 000 в 1992 г. Однако способность HMC конкурировать в США обернулась для нее благом в Европе, где цены на автомобили были на 20 % выше, а стандарты техники безопасности (а значит, и стоимость для производителя) ниже. В 1992 г. HMC продала в Европе 111 000 автомобилей, наполовину больше, чем в 1991 г., и это был сигнал к переменам.

269

Shinjin в 1972 г. организовала на равных долях совместное предприятие с General Motors. Daewoo попыталась добиться технологической независимости от GM, и это было одной из причин, по которым отношения между компаниями отличались неустойчивостью. В итоге американская сторона в 1992 г. продала свою долю за $ 165 млн.

270

Вслед за восстановлением демократии в конце 1980-х гг. Чон предпринял напрасную и безуспешную попытку стать в 1992 г. президентом Южной Кореи и все это время подвергал личным нападкам будущего победителя Ким Ён Сама. Чон уже к тому времени рассорился с Ро Дэ У, предшественником и наставником Кима, первым демократически избранным президентом, после того как в 1972 г. Пак Чон Хи отменил выборы и объявил в стране чрезвычайное положение. Одним из последствий ухудшения политических связей Чона стало сокращение доступа Hyundai к государственным банковским кредитам. В это же время Daewoo выкупила долю GM из совместного предприятия и начала очень агрессивно теснить позиции HMC на внутреннем рынке.

271

Renault – Nissan выкупила 70 %-ную долю в дочернем автомобильном предприятии Samsung, которая с тех пор, благодаря кризису, выросла до 80 %. Поглощение предприятий SsangYong компанией SAIC в 2009 г. было свернуто из-за отказа китайской стороны.

272

Авторское интервью, 13 июля 2010 г.

273

В период написания книги компании Ford еще необходимо было подтвердить свои показатели по глобальных продажам в 2010 г., но ожидалось, что разница с HMC – Kia составит порядка нескольких тысяч единиц. Из трех самых крупных автомобилестроительных групп по результатам продаж в 2010 г. Toyota и GM реализовали по 8,4 млн единиц каждая, а VW – 7,1 млн. Продажи Hyundai составили 3,6 млн под маркой HMC и 2,1 млн под маркой Kia. См.: Automotive News, 26 January 2011 г.

274

См.: Steers, Made in Korea, p. 84.

275

Можно возразить, что в 1960 – 1970-е и в начале 1980-х Таиланд ближе, чем Малайзия, подошел к проведению эффективной промышленной политики. Тайская бюрократия поддерживала ее сильнее, чем малайзийская, не в последнюю

очередь из-за того, что малайзийская бюрократия была подорвана Махатхиром. Однако, по моему мнению, сосредоточение промышленного планирования в руках единственного лидера и сведение планирования к ряду крайне амбициозных проектов представляют собой идеальный пример для анализа. Сравнить тайскую и малайзийскую промышленную политику после Второй мировой войны можно в: Greg Felker, «The Politics of Industrial Investment Policy Reform in Malaysia and Thailand», в K. S. Jomo (ed.), Southeast Asia's Industrialization; Industrial Policy, Capabilities and Sustainability (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2001), chapter 6.

276

Интервью на правах анонимности с местным миллиардером, который предоставил Тунку как минимум один не подлежащий возмещению «заем».

277

Цит. по: Barry Wain, Malaysian Maverick: Mahathir Mohamad in Turbulent Times (Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2009), p. 3.

278

Национальное происхождение Махатхира не вполне ясно, и сам он, кажется, нарочно запутывал свою родословную. Своему биографу Барри Уэйну он говорил, что, возможно, его дед или прадед приехали в Малайзию из Индии, а бабушку по той же линии называл «малайкой из Пенанга», подразумевая, что в ней не было индийской крови. Автор согласен с рабочей гипотезой Уэйна, что иммигрантом был дед Махатхира и что Махатхир сам знал об этом. Пока он занимал пост премьер-министра, малайзийская пресса избегала любого упоминания о его индийских корнях. Хотя в малайской аристократии полно чужеземной крови (в частности, мать Тунку была этнической тайкой), но расовая политика в Малайзии требует, чтобы руководители страны были чистыми малайцами. Подробнее о происхождении Махатхира см.: Wain, Malaysian Maverick, p. 5.

279

Анализ Пак Чон Хи не был лишен ноток расизма – он особенно восхвалял цивилизаторскую роль немецкого «народа». Однако куда больше Пака интересовали практические уроки истории. А вот как начинается предисловие к книге Махатхира «Малайская дилемма»: «Мои ранние мысли о проблемах, воздействующих на малайцев, впервые приняли законченный вид в ответ на высказывания профессора экономики Унгку Азиза (в настоящее время проректора Малайского университета). В 1966 году на семинаре в Куала-Лумпуре, где обсуждались причины низких результатов, которые показывали на экзаменах малайские студенты, я поднял вопрос о воздействии

наследственности и окружающей среды как одного из факторов, усугубляющих проблему». Продолжается книга почти в том же духе, и очень мало внимания в ней уделяется структурному анализу экономики. Mahathir Mohamad, The Malay Dilemma (Singapore: Donald Moore for Asia Pacific Press, 1970), p. 1.

280

Официальный список погибших и раненых в беспорядках в Куала-Лумпуре 13 мая 1969 г. насчитывает соответственно 196 и 439 человек. Неофициальные подсчеты дают значительно более высокие цифры.

281

После окончания университета «предприимчивый» Махатхир в качестве побочного занятия испробовал чуть ли не все виды бизнеса, включая спекуляцию недвижимостью, торговлю фармацевтическими товарами, франшизные заправочные станции и прокат автомобиля с водителем на трассе между Куала-Лумпуром и аэропортом. Первое путешествие в Японию он совершил в 1962 г. Вот его комментарий после возвращения из поездки: «Самоотверженность и напор японцев бросаются в глаза. Любому понятно, что Япония действовала в правильном направлении, перестраивая свою страну. Став премьер-министром, я решил перенять стратегии и методы, применяемые в Японии и Корее, для развития Малайзии». Из письменных ответов на вопросы, заданные Махатхиру, 7 марта 2011 г.

282

Авторское интервью, 9 июля 2010 г.

283

В Малайзии ВНД на душу населения в 1981 г. составлял $ 1570, а в Южной Корее – $ 1560.

284

Анвар Ибрагим, бывший заместитель Махатхира, называет г-на Судзуки «очень важным парнем», под чьим влиянием у Махатхира во многом сложилась его концепция развития страны (авторское интервью 8 июля 2010 г.). Сам Махатхир говорит: «Личное знакомство Судзуки с работой Mitsui оказалось просто бесценным при воплощении в жизнь планов по развитию Малайзии». Письменный ответ автору на вопрос, заданный Махатхиру, 7 марта 2011 г.

285

Махатхир описал концепцию «Взгляда на Восток» как «следование примеру быстроразвивающихся стран Востока (т. е. Северо-Восточной Азии) ради процветания Малайзии». На языке технологий он определял эту политику как «движение вверх по технологической лестнице к базовым отраслям промышленности, таким как производство стали». См.: K. S. Jomo and Tan Kock Wah (eds.), Industrial Policy in East Asia: Lessons for Malaysia (Kuala Lumpur: University of Malaya Press, 1999), pp. 249–250. Об аналогиях с развитием НМС в Южной Корее см. с. 278.

286

Пуританство и авторитарность – очевидные общие черты Пака и Махатхира. Подобно тому как Пак начал закрывать бары и ночные клубы в Сеуле – символы упадка прежней элиты, Махатхир выступал против пьянства, курения, азартных игр и увлечения гольфом среди высших слоев общества и государственных служащих Малайзии. Однако, хотя Махатхир и вырос в полусельской местности, деревенская жизнь была ему во многом неинтересна и непонятна, чем он отличался от крестьянина Пака. Если следовать внутренней логике «Малайской дилеммы» Махатхира, то коренные жители Малайзии бумипутра являются отсталыми потому, что живут на селе.

287

Когда Махатхир сделался премьер-министром, контроль над HICOM, созданной в 1980 г., перешел в ведение его офиса. Описание инвестиций см. в: Chee Peng Lim, 'Heavy Industrialisation', in K. S. Jomo (ed.), Japan and Malaysian Development: In the Shadow of the Rising Sun (London: Routledge, 1994).

288

Книга Махатхира «Национальная сельскохозяйственная политика» (National Agricultural Policy), вышедшая в январе 1984 г., содержала всего 13 страниц. В 1985 г. банки Малайзии кредитовали сельское хозяйство в четыре раза меньше, чем операции с недвижимостью. См.: K. S. Jomo, Growth and Structural Change in the Malaysian Economy (Basingstoke: Macmillan, 1990), pp. 207, 210.

289

Письменный ответ автору на вопрос, заданный Махатхиру, 7 марта 2011 г.

290

22-томное издание IMP, выпущенное Малайзийским управлением по развитию инвестиций [Malaysian Investment Development Authority, MIDA] и разработанное совместно с Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (United Nations Industrial Development Organisation, UNIDO), в основном было одобрено экспертами по промышленной политике. Однако оно еще не вышло в начале 1986 г., когда Махатхир уже столкнулся с проблемами в проектах с Proton и Perwaja. Любовь Махатхира ко всему японскому пошла на убыль в 1984 г. См.: Kit G. Machado, «Proton и Malaysia Motor Vehicle Industry» в Jomo (ed.), Japan and Malaysian Development, p. 291.

291

См.: Jomo and Tan (eds.), Industrial Policy in East Asia, p. 279.

292

Подробнее о препятствиях, создаваемых для частного сектора, см.: Lim Chee Peng, «Heavy Industrialisation», в Jomo (ed.), Japan and Malaysian Development, p. 249.

293

Когда Махатхира спросили, почему Proton так и не смог лицензировать свои технологии, как это сделала Hyundai, а был вынужден вместо этого создать совместное предприятие, тот ответил следующее: «У нас практически не было ни опыта, ни знаний в области автомобилестроения. Наилучшим выходом стал поиск партнера с опытом в этой области. Mitsubishi Motors выразила желание помочь нам создать национальный автомобиль, а не копию их собственных автомобилей». По мнению автора этой книги, Малайзия в начале 1980-х имела как минимум столько же опыта в автомобильном секторе, сколько Южная Корея в начале 1970-х. К 1980 г. в Малайзии действовало 11 сборочных производств, а внутренний рынок был гораздо больше, чем в Южной Корее за десять лет до того. На вопрос, почему Малайзия начала с создания всего одного автозавода для производства собственного автомобиля, Махатхир отвечал: «Мы должны были продолжать импорт и сборку иностранных автомобилей, чтобы не вызвать общественного недовольства» (письменный ответ автору на вопрос, заданный Махатхиру 7 марта 2011 г.). Мысль о том, что политика Махатхира могла зависеть от общественного мнения, не согласуется с воспоминаниями многих малайзийцев. На другие заданные ему вопросы Махатхир либо не ответил, либо ускользал от прямого ответа.

294

Термин бумипутра, означающий «дети земли», применяется не только к малайцам, но и к представителям других этнических групп, являющихся коренными жителями страны, которая теперь называется Малайзией. Я предпочитаю не использовать термин «аборигенный», так как сегодня осталось очень мало малайзийцев, родившихся за пределами страны.

295

Авторское интервью, 9 июля 2010 г.

296

Конфиденциальное интервью, 9 июля 2010 г.

297

Это были последствия поправок к Закону о координации инвестирования (Investment Coordination Act) и Закону о развитии инвестирования (Promotion of Investment Act). Махатхир разрешил инвестиции со стороны предприятий, полностью принадлежащих иностранцам (а не только совместных предприятий), отменил требования к иностранным компаниям по предоставлению акционерного капитала бумипутра и создал для иностранных инвесторов универсальный офис, совершавший необходимые операции за один прием. Одобренные прямые иностранные инвестиции составили 525 млн малайзийских ринггитов в 1986 г., а в 1990-м они достигли 6,2 млрд.

298

Хотя Махатхир предлагал все новые стимулы, Генеральный план промышленного развития (Industrial Master Plan) 1986 г. недвусмысленно констатировал, что переработка товаров с последующим их реэкспортом при участии транснациональных корпораций, которой так добивалась Малайзия в конце 1960-х и в 1970-х гг., не привела к достижению намеченных технологических показателей, требуемых для модернизации экономики. Крупнейшим источником инвестиций в конце 1980-х гг. стала Япония, чья валюта начала стремительно укрепляться по отношению к валюте ее торговых партнеров после «Соглашения Плаза» (Plaza Accords) с Соединенными Штатами в 1985 г. о девальвации американского доллара. Подробнее об этом см.: K. S. Jomo, Growth and Structural Change in the Malaysian Economy (Basingstoke: Macmillan, 1990), p. 134. В текущих ценах объем экспорта Малайзии в 1980 г. составил $ 22,7 млрд, в 1985-м – $ 29,6 млрд и в 1988-м – $ 53,9 млрд.

299

На пике интенсивного инвестирования в 1981–1985 гг. доля инвестиций в ВВП достигла рекордных 36 %, причем половину составляли вложения государства. С 1986 по 1988 г. доля инвестиций в ВВП снизилась до 26 %, а доля государственного сектора в них – до 11 %. См.: K. S. Jomo, Growth and Structural Change in the Malaysian Economy (Basingstoke: Macmillan, 1990), p. 47.

300

Асмат был руководителем аппарата MITI с 1992 по 2001 г. «Стоило [Махатхиру] прочитать одну книгу, и он уже чувствовал себя экспертом», – фыркает бывший заместитель Махатхира Анвар Ибрагим (авторское интервью, 9 июля 2010 г.). У Анвара, которого Махатхир арестовал после азиатского финансового кризиса, чтобы устроить над ним показательный суд, есть веские основания для нападок на своего бывшего босса. Собственная репутация Анвара в том, что касается его прозорливости и собранности, далеко не блестящая. Но в данном случае многие люди из окружения Махатхира согласны с тем, что мышление премьера находилось под сильным влиянием всего одной книги (авторское интервью, 8 июля 2010 г.).

301

Сообщение на веб-сайте MSC гласит: «Multimedia Super Corridor (MSC) – это выделенная правительством зона, призванная обеспечить прорыв Малайзии в эру знаний и информации. В первоначальном виде она включает в себя территорию площадью приблизительно 15?50 км, протянувшуюся от башен-близнецов Petronas до международного аэропорта в Куала-Лумпуре, а также городов Путраджая (новой грандиозной административной столицы) и Кибердж
ая. Впоследствии территорию расширили на всю долину Кланг». Во время азиатского финансового кризиса правительство выручило девелоперов проекта. Многие крупные компании, расположенные на территории MSC, являются транснациональными, а переманили их туда с других площадок при помощи налоговых льгот. Свидетельств того, что MSC принесла Малайзии сколько-нибудь значительную прибыль, явно недостаточно. В отличие, скажем, от плана южнокорейского правительства обеспечить рост массового производства полупроводников силами местных компаний, предназначение MSC так и не прояснилось.

302

Конечно, малайзийскую Waja нельзя сравнивать с последней южнокорейской Elantra пятого поколения. Справедливым будет ее сравнение с Elantra первого поколения 1991 г. или второго поколения 1995–2000 гг. Как Elantra, так и Waja – автомобили со сходным 1,6-литровым двигателем в стандартной версии.

303

HMC начала операции по сборке в 1968 г., а в 1991-м выпустила свой первый собственный двигатель (в том же году началось и производство Elantra). Proton приступил к операциям по сборке в 1983 г., а первый собственный двигатель выпустил в 2005-м. Его затем приспособили для Waja, разработанной на основе Proton и запущенной в производство в 2001 г. От образования компании до создания собственного двигателя у HMC прошло 23, у Proton – 22 года.

304

По оценкам, ежегодная доходность первых IPP составляла от 14 % до 25 %. Согласно сделке с государственной генерирующей компанией Tenaga, она обязывалась покупать не менее 72 % энергии, поступающей от двух работающих на газе электростанций, в течение 21 года – то, что называется «покупай или плати неустойку». В связи с тем что Tenaga намеревалась построить собственные электростанции, Йео получили площадки с большинством объектов инфраструктуры (газопроводы, линии электропередачи), установленных государством за счет налогоплательщиков. Йео выхлопотали начальную цену за электричество в размере 15,2 малайзийского сена за киловатт-час (ср. с 11,5 сена в последующих сделках с IPP) с оплатой каждые две недели. На первый взгляд, чистый доход Йео от операций составлял около 14 % в год, но некоторые аналитики подсчитали, что доходность собственного капитала братьев достигала 25 %. Тому есть две основные причины. Во-первых, чрезвычайно щедрая сделка по принципу «покупай или плати неустойку» позволила увеличить доход без увеличения капиталовложений в проект, что привело к росту доходности инвестированных денежных средств (в отличие от доходности совокупности вложенного собственного и заемного капитала). Во-вторых, часть строительных работ и услуг была выполнена частными дочерними фирмами YTL, у владельцев которых был соблазн получить прибыль с проекта за счет дорогостоящих подрядов и договоров о предоставлении услуг, хотя это, конечно, оставалось лишь теоретической возможностью. Веб-сайт YTL удивительно откровенно описывает эту свою «выгодную сделку», хотя и умалчивает о норме доходности. Как почти во всех случаях приватизации в Малайзии, при заключении сделок с принадлежащей Йео IPP открытый тендер не проводился. См.: http://www.ytl.com.my/getnews.asp?newsid=12843

305

В период между 2004 и 2010 гг. YTL перекупила в несколько траншей весь акционерный капитал одного из двух местных цементных заводов, построенных в соответствии с концепцией Махатхира «Взгляд на Восток». До того YTL уже занималась производством цемента на менее развитом восточном побережье Малайзии, и, добавив затем еще и крупный завод Perak Hanjoong, она сделалась вторым в стране предприятием в этой отрасли. Однако, в отличие

от Чон Чжу Ёна, который научился строить цементные заводы, Йео купили все свои технологии под ключ, в основном от южнокорейских поставщиков.

306

О торговой деятельности Чона во время Второй мировой войны и корейской войны см.: Kirk, Korean Dynasty, p. 27. В своей автобиографии My Story: Lim Goh Tong (Kuala Lumpur: Pelanduk, 2004), p. 24 Лим признается в нечестном предложении цены, ссылаясь на сингапурский аукцион по 14 бульдозерам.

307

В качестве партнера своего венчурного предприятия Лим выбрал Мохамада Ноаха Омара, отчима второго премьера Малайзии Абдула Разака, третьего – Хуссейна Онна и деда нынешнего премьера Наджиба Разака. Казино традиционно предоставляли синекуры для могущественной полиции Малайзии, включая ее самых высших чинов.

308

Сингапурский курорт назывался Resorts World Sentosa; компания Universal Studios сделала свой творческий вклад в рамках совместного предприятия. Другие крупные офшорные инвестиции включали приобретение букмекерской фирмы Stanley Leisure в Великобритании, игорных заведений в Соединенных Штатах, а также круизного судоходства.

309

Строительная фирма Лима Kien Huat, когда-то одна из крупнейших в Малайзии, сделалась пассивной холдинговой компанией, обслуживавшей акционерный капитал семьи Лима в Genting.

310

См.: Wain, Malaysian Maverick, p. 93. Завершившееся успехом предложение со стороны японцев оценивалось в 313 млн малайзийских ринггитов, в то время как самое выгодное местное предложение было меньше на 71 млн. Малайзийскую проектную компанию поддержали японцы, но ее руководство позже заявило, что передача технологий так и не была осуществлена.

311

Lim, My Story, из предисловия, в котором страницы не пронумерованы.

312

Саид Мухтар получил контроль над DRB-HICOM после того, как новый координатор проекта Proton Яхая Ахмад погиб в результате крушения вертолета (см. ниже). К тому времени DRB-HICOM продал свою долю в Proton, но сохранил инвестиции в производстве автомобильных деталей.

313

Ху согрешил уже тем, что был слишком близок к Разалеху Хамза, политическому сопернику Махатхира. Но в отличие от ситуации, когда Чон Чжу Ён поссорился с южнокорейским президентом Ким Ён Самом, Ху не занимал реального положения в бизнесе и зависел от своих политических спонсоров, потому сошел со сцены. Магнаты Юго-Восточной Азии никогда не могли избежать зависимости от политиков, в то время как в Северо-Восточной Азии они отделались от этих взаимоотношений.

314

Протежируемая бывшим министром финансов Даимом Зайнуддином корпорация Land & General, принадлежавшая Ван Азми, прогорела, а ее бывший хозяин все еще работает в Rohas Perkasa.

315

Штаб-квартира главных предприятий Кришнана размещается в небоскребе Menara Maxis на территории башен-близнецов Twin Towers. в то время как Махатхир, оставив пост премьер-министра, занял вместительный офис на 86-м этаже одной из этих башен.

316

Кришнан – это единственный олигарх, который сумел быть по-настоящему близким как к Махатхиру, так и к его заклятому врагу Разалеху Хамза, которого Махатхир победил в 1987 г. на грязных и крайне затратных внутренних выборах в UMNO. После Махатхира Кришнан благополучно процветал еще при двух премьерах.

317

По оценкам Malaysian Business, February 2011. Тот же самый источник благосостояния и у Роберта Куока, см. ниже.

318

Впрочем руководящий состав Роберта Куока в Малайзии работает в здании Wisma Jerneh, названного по имени его страховой компании. Оно расположено чуть позади перекрестка Фрэнсиса Йео.

319

Это, собственно, северная сторона Королевского гольф-клуба штата Селангор. Единственный другой вариант, приемлемый для сверхбогатых и королевских особ, – это жилой район Букит Тунку (известный на английском языке как Kenny Hills) в западной части города.

320

Тан – малайзийский миллиардер, которого страстно ненавидят все остальные малайзийские миллиардеры, возможно, потому, что это возвышает их в собственных глазах. Основной приток его денежных средств поступает от приватизации государственной собственности, проводимой без объявления, включая и государственную лотерею. Как минимум три других миллиардера описали его мне в весьма красноречивых выражениях, но я лично вовсе не уверен, что он отличается от них настолько, насколько бы им хотелось думать.

321

Бизнес Хуссайна сосредоточен в RHB Group.

322

Расположенный напротив Vision City старый отель Sheraton был построен Renong Group, тесно связанной с UMNO. Халим Саад, босс Renong Group, погряз в долгах, однако правительство спасло его во время кризиса и освободило от занимаемой должности.

323

Интервью 8 июля 2010 г. с Анваром Ибрагимом, одним из министров, присутствовавших на занятии. Проведя утром совещание кабинета министров, Махатхир затем целый день посвятил обучению японской церемониальной культуре.

324

Согласно донесению Генерального секретаря Коммунистической партии Малайзии и полевого командира Сю Ма, после того как «роллс-ройс» Гёрни был остановлен автоматными очередями, тот вышел из машины и «начал спокойно идти прямо к нашей засаде на высоком берегу реки». Ching Peng, My Side of History (Singapore: Media Masters, 2003), p. 288.

325

Часть компании, основанной покойным Ли Кон Чаном, которая раньше была крупнейшим в Юго-Восточной Азии бизнесом по переработке сырья, поставляемого с плантаций.

326

Нынешние владельцы (см. ниже) отказали автору в личной встрече и посещении завода.

327

Поставки местного газа для металлургических нужд делали технологию DRI действительно привлекательной, но опрометчиво было выбрать себе партнера без соответствующего опыта, а потом не проверять, насколько адекватны его предложения. Махатхир лично руководил переговорами с Nippon Steel.

328

В апреле 1987 г. японские партнеры согласилась на компенсацию в размере 467 млн малайзийских ринггитов при полной стоимости проекта около 1,3 млрд. К сожалению, поскольку цена японской иены относительно малайского ринггита с 1985 г. сильно возросла, то часть проекта, которая оплачивалась малайзийской стороной, осталась не покрытой компенсацией.

329

Авторское интервью, 7 июля 2010 г. Доктор Тан является директором завода Southern Steel в Пенанге. Двумя другими членами этой группы экспертов были Ван Абдул Гани Ван Ахмад, бывший исполнительный директор Antara, одного из действующих в Малайзии сталелитейных предприятий, работающих в начале технологического процесса, и Чу Кин Хин, генеральный директор государственного сталелитейного завода Malayawata. Их доклад был представлен Махатхиру, но никогда не публиковался.

330

Письменный ответ автору на вопрос, заданный Махатхиру, 7 марта 2011 г.

331

Махатхир принял участие в открытии завода в Гуруне и упомянул в своем выступлении автомобильную сталь, и это дает основания предположить, что именно Чиа сказал Махатхиру о том, что такая сталь появится в составе продукции завода. В переписке же со мной Махатхир предпочел обойти этот вопрос стороной. В период открытия завода в Гуруне Махатхир также разрешил боссу ASM Уильяму Чену, наперекор обоснованным возражениям чиновников, открыть новые мощности по производству стального проката, после того как Чен заявил, что будет удовлетворять спрос промышленности и автомобилестроения. Чен действительно построил завод, но продавал всю его продукцию внутреннему строительному сектору, конкурируя со стальным прокатом Perwaja. Эта история подтверждается источниками как среди чиновников, так и в сфере промышленности.

332

В эту сумму вошли капитальные затраты плюс убытки от основной деятельности с начала производства до того момента, когда Чиа оставил бизнес в августе 1995 г. и когда непогашенная банковская задолженность составляла 5,7 млрд малайзийских ринггитов, а накопленные операционные убытки – 2,5 млрд. Кроме того, поступало дополнительное финансирование из небанковских источников. Некоторые суммы сведены вместе в Wain, Malaysian Maverick, p. 173. Уэйн подсчитал, что общие издержки Perwaja к моменту ухода Чиа составляли «15 млрд малайзийских ринггитов или даже больше».

333

Пожалуй, самый вопиющий пример связан с контрактами на 957 млн малайзийских ринггитов без объявления тендера с Man Shoon Group и компаниями, аффилированными с Кок Миу Шуном, давним партнером Чиа. Аудиторская фирма PWC была так обеспокоена состоянием дел в Perwaja, что выпустила в 1996 г. свой отчет о заводе только в трех экземплярах: для Махатхира, Анвара и председателя Центрального банка. Хотя PWC и

обнаружила контракты с Man Shoon Group, заключенные без объявления тендера, но не упомянула о связях между мистером Коком и Эриком Чиа, которые были выявлены журналистами после утечки отчета. Wain, Malaysian Maverick, p. 174, также содержит длинный список грязных махинаций Чиа. После ухода Махатхира с поста премьера в 2003 г. Чиа предстал перед судом правительства Абдуллы Бадави лишь по одному обвинению – в «злоупотреблении доверием». И был оправдан.

334

Один из старейших ведущих сотрудников Абу Саида утверждал, что последний считал Чиа своим «наставником». Неавторизованное интервью в Куала-Лумпуре в июле 2010 г.

335

В соответствии с данными, указанными на сайте Perwaja, два новых реактора DRI прибыли в Малайзию в 1993 г., в то время как новые печи и другое оборудование для сталеплавильного производства были заказаны лишь в 1996 г. Из тех 1,3 млрд малайзийских ринггитов, которые «стоила» Perwaja, долг в 800 млн принадлежал государственному предприятию Perbadanan National Berhad (PNB), а еще 530 млн договорились выплачивать наличными.

336

Из неавторизованных интервью в Куала-Лумпуре в июле 2007 г. и последующей переписки. В первой половине 2010 г. Абу Саид выплачивал правительству Малайзии по 2 млн малайзийских ринггитов в месяц, ничего не заплатив до того в течение длительного периода; даже сейчас, спустя более чем десять лет, за ним остается значительная часть долга из тех 500 млн. По свидетельству Анвара Ибрагима, правительство Малайзии также предоставило Абу Саиду «огромный участок земли в Джохоре и большой контракт», поскольку приобретение Perwaja было такой «нелегкой» сделкой. Авторское интервью, 8 июля 2010 г. Отчеты, опубликованные, когда Абу Саид продал часть акций Perwaja в 2006 г., показывают, что компания задолжала Tenaga 310 млн малайзийских ринггитов.

337

Занимаясь продажей активов, Абу Саид и его партнеры сохранили ордера, называющиеся «невыкупаемыми, конвертируемыми, не обеспеченными кредитом акциями» (Irredeemable Convertible Unsecured Lending Stock, ICULS) и позволявшие им выкупить обратно контрольный пакет акций Perwaja в любой момент в течение ближайших десяти лет.

338

Абу Саид начал торговлю автомобильными запчастями для потребителей из государственного сектора, включая полицию, армию и службы социального обеспечения. Так он вошел в транспортную отрасль, что, в свою очередь, обеспечило его деловые связи с Perwaja.

339

Биографические данные взяты на вебсайте Perwaja: http://www.perwaja.com.my/home/home.php

340

Amsden, Asia's Next Giant, p. 291, определяет сметную стоимость первоначального производства в Пхохане мощностью 9,1 млн т стали в год, построенного в четыре этапа, в $ 3,6 млрд. Работы начались в 1970 г. Эта сумма, скорректированная с учетом индекса потребительских цен США (Consumer Price Index, CPI), эквивалентна $ 19,9 млрд в ценах 2009 г. Скорректировав аналогичным образом те 10 млрд малайзийских ринггитов, которые были списаны в 1996 г. для покрытия большинства затрат Perwaja на тот момент, получаем сумму, равную $ 5,5 млрд. Между тем объем производства стали у Perwaja остался на уровне около 1,5 млн т в год. Барри Уэйн, биограф Махатхира, оценивает полную стоимость Perwaja, по меньшей мере, в $ 8 млрд.

341

В 1984 г. в Малайзии уже приходилось по одному автомобилю на 21 человека (самый высокий показатель в Юго-Восточной Азии, не считая Сингапура). В Южной Корее на тот момент один автомобиль приходился на 146 человек, а на Тайване – на 51. Это во многом было следствием большего неравенства в Малайзии, что позволило относительно более зажиточному меньшинству приобрести собственные автомобили на более ранней стадии развития по сравнению с государствами Северо-Восточной Азии. См.: K. S. Jomo (ed.), Industrialising Malaysia: Policy, Performance, Prospects (London: Routledge, 1993), p. 275. Согласно «Показателям мирового развития» Всемирного банка, которые содержат более свежие данные относительно числа автовладельцев, Южная Корея догнала Малайзию по владению автомобилями в 2005 г. – один автомобиль примерно на четыре человека, но к тому времени автомобильный рынок Южной Кореи вдвое превзошел малайзийский, так как численность населения в Корее была выше.

342

Тот факт, что Махатхир не считал внутреннюю конкуренцию полезной для его планов промышленного развития, подтверждает следующая цитата: «Proton был первым национальным автомобилем. Когда он стал работать достаточно успешно, мы основали вторую национальную автомобильную компанию, которая должна была производить только небольшие – с двигателем объемом в 0,6 литра автомобили, чтобы не конкурировать с более крупными автомобилями Proton» (письменный ответ автору на вопрос, заданный Махатхиру, 7 марта 2011 г.). На первый взгляд, Perodua имела в частном секторе крупного держателя акций в лице компании United Motor Works (UMW), которая в 1993 г. владела 38 % акционерного капитала. Однако UMW находилась в конечном счете под контролем государственной Perbadanan National Berhad. Другие государственные агентства владели 30 % капитала Perodua, а Daihatsu – 32 %. Proton был создан с 70 % акций, принадлежащих HICOM, и 30 % – Mitsubishi.

343

Махатхир заключил рамочное соглашение с Mitsubishi во время поездки в Японию в октябре 1981 г. и начал обсуждать условия с Daihatsu во время еще одной своей поездки в Японию в 1991 г. Торговый дом Mitsui, возглавляемый тогда в Малайзии Кадзумаса Судзуки, который долгие годы был доверенным лицом Махатхира, ведет для Daihatsu большую часть ее международной торговой деятельности.

344

В 1982 г., уже через много лет после сделки о передаче технологии Mitsubishi корейской компании, Hyundai все-таки продала японцам 10 % своих акций, чтобы получить денежные средства; впоследствии доля Mitsubishi постепенно выросла до 12,6 %, но так и осталась чисто пассивной инвестицией.

345

Письменный ответ автору на вопрос, заданный Махатхиру, 7 марта 2011 г.

346

О личных деловых интересах Махатхира в сферах недвижимости, торговли и такси; а также о его домашней мастерской, где он, среди прочего, изобрел новый исламский туалет, см.: Wain, Malaysian Maverick, pp. 15–16 и p. 55 соответственно.

347

Более подробно это рассмотрено в: K. S. Jomo, «The Proton Saga: Malaysian Car, Mitsubishi Gain» и Kit G. Machado, «Proton and Malaysia's Motor Vehicle Industry» в Jomo (ed.), Japan and Malaysian Development, chapters 11 and 12. Большая часть листовой стали, необходимой для Proton, поставлялась из Японии дочерней сталелитейной компанией Mitsubishi. В отношении локализации производства комплектующих в Proton можно привести свидетельства Наджми Мохаммада Саллеха, нынешнего президента Proton, входившего в состав проектировщиков первого национального малайзийского автомобиля и занимавшегося автомобилестроением в той или иной мере на протяжении 25 лет. Он вспоминает свой визит в начале 1990-х гг. к потенциальным поставщикам комплектующих, рекомендованным Mitsubishi. По его словам, руководство Mitsubishi в Куала-Лумпуре старалось создать впечатление, будто эти фирмы независимые, однако вскоре выяснилось, что все они были поставщиками Mitsubishi и находились под ее влиянием. «Я был так молод и так наивен», – вспоминает Наджми о своих надеждах на честность японских партнеров (авторское интервью, 5 июля 2010 г.). Что же касается Махатхира, то еще одним свидетельством его недальновидности является едва не подписанный в середине 1990-х договор о совместном предприятии по выпуску двигателей и автомобилей в Китае, что обошлось бы Малайзии более чем в $ 1 млрд государственных средств. По рассказам лиц, занимавшихся той сделкой, Mitsubishi и ее консультанты, на первый взгляд, всего лишь склоняли Махатхира к инвестированию в проект, который позволил бы Proton выпускать автомобили с оригинальными малайзийскими двигателями. На деле же Mitsubishi искала способ продать производственную линию по выпуску своих коммерчески невыгодных двигателей, переложив все затраты на Малайзию. Сделка была на грани окончательного заключения в китайском Доме народных собраний в Пекине, когда Махатхиру открыли глаза на реальную подоплеку происходящего, и он вышел из положения, подписав вместо этого ни к чему не обязывающий меморандум о взаимопонимании, впоследствии благополучно забытый. Главным консультантом, проталкивавшим сделку, был Рин Кей Мей, сыгравший в свое время значительную роль и в заключении первоначального, совершенно ошибочного соглашения между Proton и Mitsubishi в Малайзии.

348

Контракт с Mitsubishi так и не был обнародован. О планах на экспорт в США см.: Jomo (ed.), Industrialising Malaysia, p. 280. Предприниматель Малкольм Бриклин подписал соглашение с Махатхиром о продаже Proton Saga в США, но ему так и не удалось получить необходимые согласования на федеральном уровне и уровне конкретных штатов.

349

Proton был освобожден от 40 %-ного налога на комплектующие для сборки автомобилей, импортируемые в Малайзию, а за другие компоненты компания должна была выплачивать лишь половину налога. В 1989-м, на следующий год после прихода японского менеджмента, Proton показал первую прибыль, однако в основном вследствие бухгалтерской корректировки, за счет чего компания повысила отпускные цены для своих дистрибьюторов и переместила свои доходы на баланс прибылей и убытков.

350

Согласно рейтингу малолитражных автомобилей Sunday Times за 1989 г., приведенному в: Jomo (ed.), Industrialising Malaysia, p. 280. На с. 260 Йомо сообщает, что в первый год продаж Proton в Великобритании он установил рекорд для новичка на этом рынке.

351

Proton и Яхья Ахмад приобрели в совместную собственность 80 % акций Lotus в октябре 1996 г. за ? 51 млн.

352

Авторское интервью с Махалилом Бин Тенку Ариффом, 5 июля 2010 г. Он рассказал, что максимум затрат Proton в совместном предприятии с Mitsubishi составлял в год около 2 млрд малайзийских ринггитов. В декабре 2004 г. Proton за € 70 млн купил MV Agusta. Эта итальянская компания разрабатывала не требовавший формовки кузов бюджетного мини-автомобиля, и Махалил надеялся, что за счет него мог бы запустить малайзийский мини-автомобиль стоимостью всего 10 000 малайзийских ринггитов.

353

Авторское интервью, 5 июля 2010 г.

354

Авторское интервью, 5 июля 2010 г.

355

Во время кризиса доли в судоходном бизнесе, которыми владел совершенно погрязший в долгах Мирзан, сын Махатхира, были куплены Малайзийской

международной судоходной корпорацией (Malaysian International Shipping Corporation), которую, в свою очередь, тоже потребовалось спасать от банкротства и передать национальной нефтегазовой компании Petronas. Это была довольно мутная операция, в очередной раз ударившая по кошелькам налогоплательщиков.

356

В рамках Соглашения о свободной торговле в Азии (Asian Free Trade Arrangement, AFTA) японские заводы в Таиланде должны были получать право преимущественного доступа на рынки, подобные малайзийскому, имея в своей продукции всего лишь 40 % локализованных комплектующих. Между тем Proton к 2003 г. уже был локализован на 90 %, но все еще неконкурентоспособен на мировом рынке. Proton и Perodua получили официальное освобождение от условий AFTA до 2008 г., а затем продолжали пользоваться неофициальным возвратом половины малазийского акцизного сбора, который теперь не требовалось дифференцировать, и получали субсидию, равную примерно 15 % от розничной цены автомобиля. В AFTA, равно как и во всех документах ASEAN, отсутствует механизм экономического принуждения за пределами двусторонних соглашений.

357

Абдулла слегка отличается от малайзийской элиты, будучи сыном видного религиозного деятеля эпохи независимости. Впрочем, когда в 2009 г. Абдуллу сменил Наджиб Разак, банкир и сын второго премьер-министра Малайзии, социология полностью вернулась в прежнее состояние.

358

Этот бизнес был куплен в декабре 2004 г. за € 70 млн, а продан через год в ходе срочной распродажи за символическую сумму в € 1 плюс долги компании.

359

S. Jayasankaran, «The New Way: Think Small», Far Eastern Economic Review (6 November, 2003), p. 15.

360

Выгоду от всего этого получила Perodua, совместное предприятие с Daihatsu, сопротивлявшаяся (подобно Mitsubishi, прежде чем она продала свою долю акций в Proton в 1990-х) требованиям со стороны правительства

Малайзии о локализации комплектующих и работе на экспорт. В качестве подачки малайзийскому правительству Perodua продает за рубежом в год символическую партию в 5000 машин себе в убыток, в то время как на пике своей экспортной активности Proton реализовывал за рубежом 38 000 единиц. В преддверии финансового кризиса Махатхир позволил Daihatsu увеличить долю собственного капитала в Perodua и усилить над ней управленческий контроль, оставив малайзийской стороне, в сущности, роль пассивного наблюдателя. После ухода Махатхира Perodua продолжала импортировать около 30 % своих комплектующих, в то время уже пользуясь налоговыми льготами в качестве производителя «национального автомобиля». Доля рынка, занимаемая Perodua, превзошла долю Proton в середине 2000-х гг.

361

Новая модель Waja/Lancer получит название Proton Inspira.

362

См.: Kirk, Korean Dynasty, p. 171. Как отмечает Кёрк, в Южной Корее никто не прислушивался к BCG.

363

Цит. по: Amsden, Asia's Next Giant, p. 281. Менеджер, о котором идет речь, работал в дочерней кораблестроительной компании Hyundai, но суть дела от этого не меняется.

364

Разница состояла в объемах производства. Благодаря ориентации Южной Кореи на экспорт, Hyundai выпустила первые 5 млн своих автомобилей к 1992 г. – через 20 лет со времени своего основания. Суммарный же объем производства обеих малайзийских автомобилестроительных компаний Proton и Perodua достиг 5 млн единиц примерно через 25 лет после запуска Proton.

365

Даже после азиатского финансового кризиса и введения политики открытого рынка, санкционированной МВФ, нетарифные барьеры продолжали использоваться, принося значительный эффект. Применение Южной Кореей специфических экологических и прочих стандартов, чтобы блокировать импорт автомобилей, стало главной причиной того, что Соглашение о свободной торговле между США и Южной Кореей (US – Korea Free Trade Agreement), бывшее предметом переговоров с 2006 г., не было согласовано и

ратифицировано до конца 2011 г. На момент начала переговоров в 2006 г. США экспортировали в Корею около 6000 автомобилей в год, в то время как более 700 000 южнокорейских автомобилей (включая собранные на американских заводах) продавались в США.

366

Сделка в Малайзии была заключена в 1993 г. при личном участии Чон Чжу Ёна. Она включала сборку грузовиков Hyundai Motor Company с импортными двигателями HMC и кузовными элементами малайзийской штамповки. Примерно в то же время были заключены соглашения и с другими странами Юго-Восточной Азии. См.: Kirk, Korean Dynasty, p. 175.

367

Когда в 1981 г. Махатхир получил премьерский пост, ВНД на душу населения в Малайзии составлял $ 1570, а в Южной Корее – $ 1560. В 2008 г. эти показатели равнялись соответственно $ 7250 и $ 21 530.

368

По крайней мере с конца 1960-х. А в 1950-х и в начале 1960-х гг. было много забастовок, часто ожесточенных.

369

Эмиль Салим, который долгое время был экономическим советником Сухарто и одним из пяти членов так называемой «Мафии из Беркли», состоявшей из индонезийских технократов, рассказывает: «Махатхир уже запустил Proton. Это произвело сильное впечатление. Сухарто отреагировал так: „Как вышло, что страна с населением всего двадцать пять миллионов человек смогла совершить подобное?“» Другим толчком, по словам Салима, стало в 1985 г. долгожданное достижение: Индонезия начала сама обеспечивать свое население рисом. «Тогда Сухарто созвал всех и спросил: „Какая у нас следующая цель?“ Ею должна была стать индустриализация». Авторское интервью, 19 декабря 2010 г.

370

Авторское интервью, 19 декабря 2010 г. Astra уже давно считается лучше всего управляемым бизнесом в Индонезии.

371

Во время азиатского финансового кризиса британский промышленный конгломерат Jardine Matheson получил контроль над Astra и по состоянию на 2010 г. получал большую часть своей глобальной прибыли именно от этого предприятия. Jardine предпочитает не распространяться об этом, ведь среднестатистического индонезийца такое известие едва ли обрадует. Интересно заметить, что во время моего визита в малайзийскую Perodua, которая технологически зависит от Daihatsu, дочерней компании Toyota, менеджеры-малайзийцы рассказывали мне, что всякий раз, когда они ссылаются на недовольство правительства минимальными объемами экспорта, им говорят, что качество и производительность Perodua отстает от показателей Astra в Индонезии и что они сначала должны выйти на этот уровень, а потом уже думать о серьезных объемах экспорта. Но, разумеется, сама Astra тоже никогда не выходила на внушительные экспортные показатели. Эдвин Соерьяджайя, до сих пор крайне уважительно отзывающийся о руководителях Toyota, с которыми он тесно сотрудничал в те времена, когда Astra контролировала его семья, указывает на обычай Toyota удерживать «технологическую власть» над своими партнерами по совместному предприятию: «Недаром же у них самая успешная автомобильная компания в мире». Авторское интервью, 19 декабря 2010 г.

372

Хабиби получил диплом и докторскую степень по авиа- и ракетостроению в Германии, а затем работал там в данной отрасли еще около десяти лет. Проект IPTN был создан в 1985 г. на основе P. T. Nurtanio, авиационного предприятия, основанного Хабиби после его возвращения в Индонезию из Германии в 1974 г. После азиатского кризиса IPTN изменил свое название на Dirgantara или Indonesian Aerospace Inc., а его трудовой коллектив сократили до менее чем 4000 человек. Компания и сейчас продолжает выпускать небольшие самолеты, собирает вертолеты из готовых комплектов, изготовляет компоненты для Airbus и Boeing, а также производит военную продукцию. Однако о главных своих амбициях ей пришлось забыть.

373

Япония является важным субподрядчиком в производстве некоторых сложных деталей для самолетов Boeing и Airbus. Даже провалившаяся промышленная политика приносит определенные технологические дивиденды.

374

Цит. по: Suehiro Akira, Capital Accumulation in Thailand, 1855–1985 (Tokyo: Centre for East Asian Cultural Studies, 1989), p. 185 and p. 208 (последняя цитата). Независимо от этого автора президент Федерации тайской промышленности (Federation of Thai Industries) Парон Иссарасена так отзывался о волне иностранных инвестиций, захлестнувшей в конце 1980-

х гг. Таиланд: «Эти компании норовят проникнуть в Таиланд, чтобы воспользоваться его общей системой преференций (generalised system of preferences, GSP], а затем отбыть в другие страны, которые предложат им условия получше, оставив Таиланд ни с чем». И он оказался во многом прав. Bangkok Post, 12 January 1989.

375

На Филиппинах ВНД на душу населения в 1962 г. составлял $ 210 и оставался ровно на том же уровне в 1970 г., а Тайвань и Южная Корея к тому времени вышли вперед. В 1980 г. Филиппины еще опережали Таиланд, однако к 1990 г. филиппинский ВНД на душу населения был $ 690 против $ 1410 в Таиланде. Индонезия догнала Филиппины перед самым началом азиатского финансового кризиса, затем откатилась назад и снова наверстала упущенное. В 2008 г. ВНД на душу населения в обоих государствах был немного ниже $ 1900.

376

Ronald Dore, Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy 1970 – 80 (London, Athlone, 1984), p. 27. В том же ключе влиятельный экономист Альберт Хиршман описывал успешное экономическое развитие как «многоплановый заговор».

377

См.: William Megginson and Jeffry M. Netter, 'From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatisation', Journal of Economic Literature 39 (2001), pp. 321 – 89.

378

Япония начала повышение тарифов с 1961 г. Частично она компенсировала этим ослабление валютного регулирования, произведенное по требованию МВФ и ОЭСР, к которой Япония присоединилась в 1964 г. В Lockwood (ed.), State and Economic Enterprise in Japan, p. 491, так описывается эта операция: «Резкий пересмотр тарифов в сторону повышения… начался потихоньку». Примеры усиления защитных мер в разгар процесса развития можно обнаружить и в другие исторические эпохи. Так, Германия усилила политику протекционизма начиная с 1878 г., в самой ответственной фазе своего промышленного развития.

379

Dore, Flexible Rigidities, вступление и гл. 3. О стали см.: Jang-Sup Shin, The Economics of the Latecomers: Catching Up. Technology Transfer and Institutions in Germany, Japan and South Korea (London: Routledge, 1996), p. 49.

380

Angus Maddison, Explaining the Economic Performance of Nations: Essays in Time and Space (Aldershot: E. Elgar, 1995), p. 124.

381

Bill Emmott, The Sun Also Sets: Why Japan Will Not be Number One (London: Simon & Schuster), p. 157.

382

Emmott, The Sun Also Sets, p. 26.

383

Биотехнологический отдел MITI был создан в 1982 г. Еще одна область, в которой MITI сопутствовал лишь ограниченный успех, – это авиакосмическая промышленность.

384

В 1996 г. предвестниками второй волны кризиса стали банкротство одного из 14 городских банков, а также крах четвертой по величине в государстве фондовой компании Yamaichi. Правительство было вынуждено национализировать два банка (которые сейчас называются Shinsei и Aozora), но снова не решилось на комплексную санацию банковской системы. В 2003 г. все еще не оправившийся от потрясения банковский сектор снова напугал японское правительство, которое было вынуждено перевести значительные средства в банк Resona.

385

Более полное рассмотрение этого вопроса см. в: Ha-Joon Chang and Jang-Sup Shin, «Evaluating the Postcrisis Corporate Restructuring in Korea», в Ha-Joon Chang (ed.), The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future (London: Zed Books, 2006).

386

Ha-Joon Chang and Jang-Sup Shin, «Evaluating the Post-crisis Corporate Restructuring in Korea», в Chang (ed.), The East Asian Development Experience, pp. 301, 304.

387

Население Южной Кореи тоже испытывает проблемы с личными задолженностями. По мере того как доля сбережений домохозяйств снижалась с 25 % перед азиатским кризисом до менее чем 5 % располагаемого дохода в 2011 г., вырастала в среднем и задолженность домохозяйств, в основном по ипотечным займам, достигнув такого же уровня, что и в США, – примерно 140 % от годового дохода.

388

Как отмечалось выше, использование правительством Южной Кореи нетарифных барьеров, таких как технические стандарты, для ограничения импорта уже задержало подписание и ратификацию договора о свободной торговли с США более чем на пять лет.

389

Maddison, Explaining the Economic Performance of Nations, p. 124.

390

В Индии действуют 16 технологических институтов. Они функционируют как независимые университеты; общее количество обучающихся в них студентов – примерно 15 000 человек, аспирантов – около 12 000.

391

Рассматривать экономическую структуру Индии можно и с учетом того, что дефицит ее торговли промышленными товарами составляет около 5 % ВВП, в то время как хваленый сектор услуг дает прирост менее 1 %. Услуги не в состоянии компенсировать то, что могла бы принести Индии на данном этапе ее развития обрабатывающая промышленность.

392

Пожалуй, самая известная работа о роли крупного бизнеса принадлежит перу Альфреда Чандлера. В число ученых, которые подчеркивают роль крупного бизнеса в странах Восточной Азии, входит и Питер Нолан.

393

Отлично подметила эту двойственность, присущую США, Элис Эмсден, когда констатировала, что после Второй мировой войны проводились две разные политики в отношении глобального развития: «первая помогала поднять лодки, вторая помогала поднять яхты». Alice Amsden, Escape from Empire: The Developing World's Journey through Heaven and Hell (Cambridge, MA: MIT Press, 2007), p. 1.

394

См. Hyman P. Minsky, Stabilizing an Unstable Economy (New Haven, CT: Yale University Press, 1986; reissued New York: McGraw Hill, 2008), p. 106.

395

См. Alexander Gerschenkron, Continuity in History and Other Essays (Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1968), p. 137.

396

Хотя экономическое развитие Германии уже набирало обороты в 1830-х гг., но акционерные банки не создавались в ней до 1848 г., а в значительном количестве появились лишь после 1870 г. Еще позднее они стали специализироваться под воздействием промышленности.

397

См.: Gabriel Tortella, 'Spain 1829 – 74' в Rondo Cameron (ed.), Banking and Economic Development: Some Lessons of History (New York: Oxford University Press, 1972). Новый закон о банках, который поощрял открытие инвестиционных банков в Испании, был принят в 1856 г., но их активность во многом была ограничена существующими законами, регулирующими деятельность компаний. По оценкам Тортеллы, к середине 1860-х гг. в строительство железных дорог было вложено приблизительно в 15 раз больше капитала, чем в развитие.

398

Сбережения и инвестиции плюс ввозимый или минус вывезенный капитал должны быть равны друг другу в системе учета, используемой экономистами. Иными словами, в отсутствие притока международного капитала каждый доллар инвестиций должен быть обеспечен одним долларом сбережений.

399

См. W. W. Rostow, The Stages of Economic Growth: A Non-communist Manifesto (Cambridge: Cambridge University Press, 1960; third edition, 1990), p. 36. Ростоу говорит, что 10 % – это минимальное условие для того, что он называет «точкой отрыва»: «Разница между традиционным и современным обществом определяется лишь тем, достигает ли уровень инвестиций… значения, равного или превышающего 10 %».

400

В соответствии с «Показателями мирового развития» Всемирного банка перед началом азиатского финансового кризиса максимальные показатели валовых сбережений (в процентах от ВНД) составляли: в Японии 41 % (в 1970 г.); в Корее – 39 % (в 1988 г.); в Малайзии – 39 % (в 1996 г., а за время финансового кризиса увеличились до 42 % к 1998 г.); в Таиланде – 36 % (1996 г.). В Индонезии и на Филиппинах эти цифры были несколько ниже: 33 % (в 1989 г.) в первой стране и 28 % во второй (в 1977 г.). В середине 1980-х гг. Филиппины испытали свой собственный внутренний кризис, однако после него объем сбережений снова значительно поднялся, достигнув в 2000 г. нового пика на уровне 35 %. Соответствующих показателей для Тайваня Всемирный банк не приводит.

401

Jung-En Woo, Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization (New York: Columbia University Press, 1991), p. 195. В придачу к Аргентине и Чили в 1970-е гг. приватизировал банки также и Уругвай – в результате захвата их местными бизнес-группами. После кризиса Латинской Америки с внешней задолженностью в 1982 г. правительство Салинаса в Мексике пошло по тому же пути, приватизировав банки в пользу местных бизнес-групп. Аналогично в России все олигархи, которые захватили экономическую власть на постсоветском пространстве, сначала поднялись за счет контроля над финансовыми учреждениями, а затем использовали их для приобретения компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых. О развитии экономики в России см.: David E. Hoffman, The Oligarchs: Wealth and Power in the New Russia (New York: Public Affairs, 2002). Подробнее о приватизации банков в Юго-Восточной Азии см.: Joe Studwell, Asian Godfathers (London: Profile, 2007).

402

По ходу дела Япония предлагала для видимости разнообразные подачки международному сообществу. Например, в 1963 г. она подписала статью 11 Устава МВФ, обязывающую ее не вводить регулирование торговли из-за возникшего дефицита платежного баланса. Чалмерс Джонсон назвал действия Японии по выполнению международных требований о дерегулировании в 1960-х «просто красивыми жестами на публику». См.: Chalmers Johnson, MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975 (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982), p. 279.

403

Относительно высокими процентными ставками были номинальные ставки процента. В отличие от местных инвесторов, которых интересовали «реальные» процентные ставки с поправкой на инфляцию, иностранные инвесторы возвращали деньги обратно в собственные страны. Поэтому и были озабочены только темпами инфляции у себя дома. Однако, когда стало ясно, что азиатские ценные бумаги невозможно защитить, иностранцы затребовали свои деньги обратно.

404

Сокращено в 1987 г. до 5 %. См.: Masahiko Aoki and Hugh Patrick (eds.), The Japanese Main Bank System (Oxford and New York: Oxford University Press, 1994), chapter 1.

405

См. Aoki and Patrick, The Japanese Main Bank System, Table 1.6, p. 37.

406

Правительство Японии сознательно сделало корпоративные облигации, выпускаемые внутри страны, труднодоступными и необоснованно дорогими для покупателей, чтобы сохранить свое влияние на корпорации через банковскую систему. Именно это и привело к тому, что в 1980-х гг. евробонды стали настолько привлекательными. Подробнее об изменявшихся финансовых моделях этого периода см.: Aoki and Patrick, The Japanese Main Bank System, p. 9.

407

Резкое повышение курса валюты началось в сентябре 1985 г. после принятия так называемого «Соглашения Плаза», заключенного между США и Японией. После него в 1988 г. иена поднялась в цене примерно от 250 до 125 за $ 1. За тот же период официальная учетная ставка Центрального банка Японии снизилась с 7 до 2 %. В конце 1989 г. индекс Токийской фондовой биржи Nikkei 225 Index поднялся в 3,1 раза по сравнению с сентябрем 1985 г., достигнув уровня почти в 39 000. В свою очередь, индекс цен на городскую землю (Urban Land Price Index) в сентябре 1990 г. достиг максимума, почти в четыре раза превысив уровень сентября 1985 г.

408

См. Woo, Race to the Swift, p. 43. Те же самые американские консультанты курировали и создание в Южной Корее независимого Центрального банка, который Пак в свое время сделал полностью от себя зависимым.

409

Индекс потребительских цен в 1960-х увеличивался в среднем на 17 % в год, а в 1970-х – на 19 % в год. Активнее всего переучет векселей происходил в процессе претворения в жизнь плана по развитию тяжелой и химической промышленности в конце 1970-х гг.

410

См.: Woo, Race to the Swift, pp. 113 and 157, где приводятся результаты опроса, проведенного в 1980 г., которые свидетельствуют о том, что 70 % сбережений домохозяйств в этот момент находились у нелегальных заимодавцев. Вполне вероятно, что в 1970-е гг. нелегальная финансовая система была эквивалентна 30 % официальной финансовой системы Южной Кореи, включавшей корпоративные и государственные депозиты, причем подавляющее большинство займов из нелегальных источников шло на развитие бизнеса. О приоритетном предоставлении займов см.: Woo, Race to the Swift, p. 11, а также Stephan Haggard, Chung H. Lee and Sylvia Maxfield (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries (Ithaca: Cornell University Press, 1993), p. 33. В конце 1970-х гг. доля льготных кредитов достигала порядка 70 % от официального банковского кредитования по программе HCI. В 1960-х гг., для сравнения, ее уровень не достигал и 40 %.

411

См. Alice Amsden, Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization (New York: Oxford University Press, 1989), p. 78.

412

См. Woo, Race to the Swift, p. 103. Расчеты этого автора (с поправкой на изменения процентных ставок) показывают, что в период между 1965 и 1969 г. ставка предложения на Лондонском межбанковском рынке депозитов (London Interbank Offered Rate, LIBOR) была в среднем на 13 процентных пунктов ниже, чем аналогичная межбанковская ставка в Южной Корее. За те же самые четыре года объем иностранных займов в Южной Корее увеличился с 4 % от ВНД страны до 21 %.

413

Президентский указ касательно черного рынка вышел 3 августа 1972 г. во время завершающей фазы кризиса. После того как срок моратория истек, кредиторам было позволено получить по своим займам проценты, которые, однако, были значительно снижены. К 1973 г. на фоне девальвации и «кредитных каникул» южнокорейская промышленность наконец стабилизировалась и смогла обеспечить рост экспорта на уровне 73 %. См.: Amsden, Asia's Next Giant, p. 96.

414

О контроле над движением капитала в Южной Корее см.: Ha-Joon Chang, 'The Political Economy of Industrial Policy in Korea', Cambridge Journal of Economics, vol. 16, 1993, p. 139.

415

Больше всего займов Южная Корея брала в американских банках, чье руководство рассчитывало на то, что правительство США ни за что не позволит разориться своему ближайшему союзнику в Восточной Азии. Американский банкир, которого цитирует Wall Street Journal, в статье, опубликованной 13 декабря 1976 г., заявил: «Правительство Соединенных Штатов является гарантом любых начинаний правительства Южной Кореи, поддерживая его целиком и полностью».

416

Рост внешнего долга приводил также к необходимости поддерживать стабильность внутренней банковской системы на различных этапах экономического развития. С середины 1960-х до начала азиатского финансового кризиса правительство Южной Кореи четыре раза вынуждено было прибегать к процедуре санации банков: дважды в период первого затяжного внутреннего кризиса в 1969–1970 гг. и в 1972 г., затем во время второго

глобального нефтяного кризиса 1979–1981 гг. и еще раз в середине 1980-х, в период азиатской рецессии, случившейся в 1986–1988 гг. См.: Haggard et al. (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries, p. 23.

417

Девальвация национальной валюты в Южной Корее периодически осуществлялась в 1971 г., а также во времена рецессий – в середине 1970-х и в начале 1980-х. Если бы девальвация происходила постоянно, внешняя долговая нагрузка, очевидно, стала бы просто неуправляемой.

418

Это, кстати, выразилось в том, что объем продаж 10 крупнейших южнокорейских чеболей в 1979 г. был эквивалентен одной трети, а в 1984 г. достиг даже двух третей ВВП страны. См.: Robert Wade, Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization (Princeton: Princeton University Press, 2004), p. 306.

419

Процентные ставки были повышены в 1980-х гг., однако по-прежнему подвергались регулированию. Уровень задолженностей чеболей показал, что они никак не могли позволить себе брать кредиты по рыночным ставкам. Первый случай приватизации банка произошел в 1981 г., а в течение последующего десятилетия еще пять национальных коммерческих банков были приватизированы и одновременно еще ряд новых банков получил лицензии от правительства. См.: Haggard et al. (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries, p. 23. а также Woo, Race to the Swift, p. 195.

420

При открытии фондового рынка Южной Кореи для иностранных инвесторов правительство страны проявило разумную предосторожность. Так же, как на Тайване и в современном Китае, государство установило предельное значение для объема иностранного капитала, который мог выйти на рынок одномоментно, а для эффективного управления этими ограничительными мерами специально подобрало наиболее ответственных иностранных институциональных инвесторов. Эта политика выразилась в создании системы квалифицированных иностранных институциональных инвесторов (Qualified Foreign Institutional Investor, QFII), ограничивавшей риски страны при неожиданном развитии событий, способных вызывать отрицательные последствия (как это случилось во время азиатского кризиса), и при массовом исходе зарубежного капитала с рынка. Дополнительную информацию о небанковских финансовых учреждениях (NBFI) Южной Кореи можно найти в: Haggard et al. (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries, p. 45. Самые ранние NBFI появились здесь

в 1972 г. – в период моратория на операции на финансовом черном рынке. Контроль над небанковскими учреждениями почти всегда оказывался в руках чеболей. Еще несколько десятков NBFI были лицензированы в 1982–1983 гг. Роль этих структур в южнокорейской финансовой системе была столь же важна, как в Таиланде, хотя последний принадлежит к юго-восточной (открытой) финансовой модели. О лоббировании чеболями финансового дерегулирования в Южной Корее см.: Amsden, Asia's Next Giant, p. 135. До 1996 г. Корейская промышленная федерация (Korean Federation of Industries), главная ассоциация чеболей, была настолько поглощена идеей дерегулирования, что подготовила специальный доклад, призывающий к ликвидации всех министерств, за исключением Министерства обороны и Министерства иностранных дел. Впрочем, этот доклад так и не был опубликован. Как уже отмечалось, начиная с 1980-х чеболи росли почти исключительно за счет приобретений.

421

Общий государственный долг Южной Кореи на пороге азиатского кризиса в 1997 г. составлял всего лишь 25 % ВНД. Тем не менее абсолютная сумма внешнего долга за каких-нибудь три года выросла с $ 44 млрд (в 1994 г.) до $ 120 млрд (в 1997 г.), причем почти весь он был краткосрочным и, следовательно, подлежал возврату через несколько недель по требованию. См.: Ha-Joon Chang (ed.), The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis and the Future (London: Zed Books, 2006), p. 269.

422

Пять крупнейших чеболей стали участниками так называемых «больших сделок», охвативших 17 крупных дочерних компаний в восьми секторах бизнеса.

423

Общая доля сбережений на Тайване в 1970-х гг. (домохозяйства, бизнес и государство) составляла в среднем 30,5 % ВВП, в то время как в Южной Корее тот же показатель составлял не более 17,5 %. См.: Wade, Governing the Market, p. 59. Разница между Тайванем и Кореей объясняется в первую очередь разным уровнем сбережений домохозяйств.

424

В начале 1990-х гг. Тайвань превосходил Южную Корею по уровню ВВП на душу населения более чем на $ 3000. К началу 1996 г. эта разница постоянно уменьшалась, упав менее чем до $ 1500. В годы азиатского финансового кризиса она опять временно выросла, но затем вновь постоянно уменьшалась

начиная с 1999 г. В 2005 г. Южная Корея вырвалась вперед и к 2010 г. уже опережала Тайвань на $ 2000.

425

Wade в Governing the Market, p. 67, отмечает, что хотя по числу работников типичные тайваньские фирмы были в 1970-х гг. в два с лишним раза меньше типичных южнокорейских, но тайваньские поставщики, обеспечивающие сырьем начало технологического процесса, были заметно более локализованы, чем аналогичные компании в Южной Корее, – другими словами, их деятельность носила скорее олигопольный характер.

426

О распределении кредитов см.: Woo, Race to the Swift, p. 170. Для Тайваня Ву выводит показатель в 18 % – такова доля от общего объема внутренних кредитов, предоставленных 333 фирмам. Автор оценивает это приблизительно в 30 % банковского кредита. На кредитные учреждения в то время приходилось две трети от общего объема активов финансовой системы. В 1960-х были созданы Taiwan Bank of Communications и China Development Corp., перед которыми поставили целью соответственно финансирование промышленности и долгосрочное кредитование. Однако на практике оба учреждения действовали больше как обычные коммерческие банки.

427

Отметим, что в течение 1970-х и 1980-х гг. индийское правительство применяло систему «главного банка», но это не привело к столь серьезной модернизации промышленности, как в Южной Корее и Японии. Индии недоставало экспортной дисциплины. См. V. V. Bhatt, «Lead Bank Systems in India» в Aoki and Patrick, The Japanese Main Bank System. Бхатт пишет: «Экспортоориентированная стратегия накладывает определенную дисциплину не только на ведущий банк и предприятия, но и на правительство, чья политика должна этому соответствовать».

428

По оценкам тайваньского Центрального банка, между 1965 и 1988 гг. частные фирмы получали примерно 55 % внутренних займов от финансовых учреждений и около 35 % – с черного рынка. Эти данные приводятся в: Haggard et al. (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries, p. 79.

429

Валютный контроль на Тайване был снят в 1987 г. под давлением торговых партнеров, особенно США. Валютные резервы Тайваня были вторыми по величине в мире, третье же место с $ 56 млрд принадлежало Западной Германии. Большинство валютных резервов было приобретено тайваньским Центральным банком, благодаря тому что он принуждал финансовую систему продавать ему иностранную валюту по заранее определенному курсу, а сам расплачивался за нее национальной валютой. Инфляционный эффект от выпуска большого количества национальной валюты можно контролировать путем оплаты облигациями, выпускаемыми Центральным банком, или путем кредитования банков с увеличением их резервов в Центральном банке, но при этом без права использовать эти резервы. В 1980-х гг., наряду с созданием огромных резервов иностранной валюты, Bank of Taiwan увеличил долю депозитов, которую банкам требовалось держать в резерве, до 24 % – очень высокий показатель. Центральный банк Китая недавно повысил резервные требования до аналогичного уровня, когда переключился на политику низких процентных ставок.

430

См., например, D. Rodrik, 'Industrial Organization and Product Quality: Evidence from South Korean and Taiwanese Exports', mimeo, Kennedy School of Government, Harvard University, June 1988.

431

Доля банковских кредитов физическим лицам с 1980 по 1990 г. удвоилась, поднявшись с 20 до 40 %. Индекс цен на жилье с начала 1987 г. до конца 1990 г. вырос на Тайване в пять раз. Индекс фондовой биржи Тайваня примерно с чуть более 600 пунктов в 1985 г. вырос до 12 000 пунктов в начале 1990 г. В последующие годы индекс жилья так и оставался на повышенном уровне, тогда как фондовый индекс демонстрировал исключительное непостоянство.

432

Данные взяты из «Показателей мирового развития» Всемирного банка. В ключевые для развития Южной Кореи 1970-е гг. средняя валовая норма сбережений составляла здесь 24,1 % от ВНП страны. За те шесть лет этого же десятилетия, по которым «Показатели…» предоставляют информацию по Филиппинам, валовые сбережения там равнялись в среднем 24,8 % от ВНП.

433

Это очень и очень спорное замечание. Правительства стран Северо-Восточной Азии создали множество безнадежных долгов в процессе осуществления промышленной политики по поддержке «молодой промышленности»,

подкрепленной экспортной дисциплиной (всякое обучение затратно), но, по сравнению с Юго-Восточной Азией, создали сравнительно меньше долгов в пересчете на каждый доллар инвестиций.

434

Процентная ставка по федеральным фондам США достигла максимума в 19 %.

435

Данные взяты из «Показателей мирового развития» Всемирного банка. Данные по обслуживанию внешнего долга Филиппинами (погашение процентов и основного долга) до 1970 г. в этих выпусках отсутствуют. В 1970 г. годовая выплата составляла $ 307 млн по текущему курсу, а в 1986-м возросла до $ 3 млрд по текущему курсу.

436

Как отмечалось ранее, внешний долг Кореи в 1985 г. превысил 50 % ВНД страны. На Филиппинах в первые 15 лет правления Маркоса он был значительно ниже этого уровня и достиг его только в 1981 г., когда экономика начала окончательно рушиться. Вследствие наступления экономического кризиса, сокращения производства и экспорта внешний долг в 1986-м, последнем году правления Маркоса, уже превысил 90 % ВНД. Долги были реструктурированы в соответствии с тем же «планом Брейди», который ранее использовался в Латинской Америке, и остаются тяжелым бременем на экономике Филиппин до сих пор. См.: Jeffrey Sachs and Susan Collins (eds.), Developing Country Debt and Economic Performance, Volume 3: Country Studies – Indonesia, Korea, Philippines, Turkey (Chicago: University of Chicago Press, 1989). Доступно на http://www.nber.org/books/sach89-2

437

На Филиппинах уровень ВНД на душу населения в 1962 г. составлял $ 210, а в 2008-м – $ 1890. В Южной Корее этот показатель в 1962 г. составлял $ 110, а к 2008-му возрос до $ 21 530.

438

Вспомним, что за полвека до 1914 г. Соединенные Штаты имели самую надежно защищенную экономику в мире с ввозными пошлинами, в среднем вдвое превышавшими таковые у государств Европы. До создания PNB на Филиппинах доминировали британские банки, которые занимались только финансированием

торговли с низкими уровнями рисков. Харрисон цитируется по: Paul D. Hutchcroft, Booty Capitalism: The Politics of Banking in the Philippines (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1998), p. 66.

439

Фактически было подписано три последовательных двусторонних соглашения о свободной торговле, и каждый из них структурировал экономические отношения по такому же принципу. В 1909 г. принят Закон о тарифах Пейна – Олдрича (Payne-Aldrich Tariff Act), установивший свободную торговлю между США и Филиппинами. За ним в 1946 г. последовал Закон Белла о торговле (Bell Trade Act) и Закон Лоурела – Лэнгли (Laurel – Langley Act) в 1954 г. В сущности, все эти соглашения закрепили экономическое преимущество в производстве сахара и кокосовых орехов, которым Филиппины обладали на протяжении всего XIX в. В 1930-х гг. экспорт сельскохозяйственной продукции в США составлял на Филиппинах около 80 % всего национального экспорта.

440

О первом банкротстве PNB см.: Hutchcroft, Booty Capitalism, p. 67. О катастрофе 1949 г. см.: Hutchcroft, pp. 30 and 71.

441

Overseas Bank of Manila обанкротился в 1967 г., GenBank – в 1976-м и еще четыре банка – в середине 1980-х. Было еще много и других значительных провалов среди небанковских финансовых учреждений.

442

Пак рассматривал шаг Маркоса по введению военного положения на Филиппинах как полезный прецедент. После победы на трех не совсем прозрачных выборах он правил Южной Кореей как диктатор в рамках так называемой конституции Юсинь вплоть до его убийства в октябре 1979 г.

443

В 1967 г. статья «экспортная продукция» была внесена в список главных приоритетов для переучета, но при этом оказалась в общей категории со всей «промышленной и сельскохозяйственной продукцией». См.: Paul Hutchcroft, «Selective Squander: The Politics of Preferential Credit Allocation in the Philippines», в Haggard et al., The Politics of Finance in Developing Countries, p. 183. Хатчкрофт делает вывод «о полном

отсутствии избирательности» при переучете векселей на Филиппинах. Кроме переучета, филиппинское правительство развернуло и другие формы льготного кредитования, самыми важными из которых были гарантии внешних займов и организация обмена валютами, когда Центральный банк принимал на себя ответственность за риск изменения валютных курсов иностранных займов и заставлял размещать государственные депозиты в определенных банках (вроде тех, что обогатили Дандинга).

444

Eli Remolona and Mario Lamberte, «Financial Reforms and Balance of Payments Crisis: The Case of the Philippines, 1980 – 83», Philippine Review of Economics and Business 23 (1986), p. 113.

445

В 1979 г. объединенная исследовательская группа Всемирного банка и МВФ посетила Филиппины в связи с обострением экономических проблем в стране. Одна из рекомендаций, предложенных группой, состояла в дальнейшем развитии фондового рынка и других небанковских источников финансирования. См.: World Bank – IMF, The Philippines: Aspects of the Financial Sector (Washington, DC: World Bank, 1980).

446

Данные, приведенные в этом разделе, относятся к Республиканскому банку плантаторов (Republic Planters Bank), созданному Бенедикто; он же контролировал и Королевский банк торговцев (Traders Royal Bank). Главным банковским механизмом, поддерживавшим Маркоса, был Security Bank, к которому Центральный банк был щедр как ни к какому другому учреждению. См.: Hutchcroft, Booty Capitalism, pp. 164–165.

447

Hutchcroft, Booty Capitalism, p. 80.

448

Кризис 1981 г. начался с побега из страны печально известного Дьюи Ди, который сам участвовал в банковских махинациях и оставил после себя неоплаченные займы из других банков на $ 85 млн (в текущей стоимости). Что характерно, филиппинцы дали Ди и его сообщникам точное определение: «Четыре всадника Апокалипсиса». В этот период в стране были национализированы четыре банка. Между 1984 и 1987 гг. обанкротились Банк

Филиппин (Banco Filipino), Тихоокеанский банк (Pacific Bank), Банк филиппинских ветеранов (Philippine Veterans Bank) и Банк Манилы (Manilabank).

449

ВНД на душу населения упал с $ 700 в 1982 г. до $ 520 в 1986 г.

450

О списании денег со счетов государственных банков см.: Hutchcroft, Booty Capitalism, p. 188. Государственный внутренний долг в 1986 г. равнялся 88 млрд, а в 1990-м – 291 млрд филиппинских песо.

451

Natasha Hamilton-Hart, Asian States, Asian Bankers: Central Banking in Southeast Asia (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2002), p. 119.

452

С 1975 г. как минимум 20 % банковских ссуд доставались заемщикам из числа бумипутра. Об очень ограниченном переучете экспортных кредитов см.: Hamilton-Hart, Asian States, Asian Bankers, p. 117.

453

В 1977 г. на сектор домовладений приходилось 22 %, а в 1988 г. – 36 % всех кредитов. См.: K. S. Jomo, «Malaysian Debacle: Whose Fault?» в Ha-Joon Chang and Gabriel Palma (eds.), Financial Liberalisation and the Asian Crisis (Basingstoke: Palgrave, 2001), p. 105.

454

Wade, Governing the Market, p. 42.

455

Финансовая реформа 1989 г. в Малайзии была оформлена Законом о банковских и финансовых учреждениях (Banking and Financial Institutions Act), за

которым в 1992 г. последовал Закон о ценных бумагах (Securities Act). Даим Зайнуддин цит. по: Joe Studwell, «After the Gold Rush», Asia Inc., December/January 1995/6.

456

Сводный индекс фондовой биржи Куала-Лумпура вернулся к уровню 1997 г. только через 10 лет – в 2007-м. Стремление Всемирного банка и МВФ подталкивать развитие рынка ценных бумаг в бедных странах особенно тесно связано с выпущенным Всемирным банком в 1989 г. «Докладом о мировом развитии» (подраздел «Финансовые системы и развитие»). Более полно «пирамиды» и другие финансовые игры рассматриваются в книге Studwell, Asian Godfathers, chapter 5, «Banks, Piggy Banks, and the Joy of Capital Markets».

457

Цифры по Малайзии взяты из: Jomo, «Malaysian Debacle: Whose Fault?» в Chang and Palma (eds.), Financial Liberalisation and the Asian Crisis, p. 106. Аналогичные показатели для Японии и Тайваня приведены выше.

458

Согласно «Показателям мирового развития» Всемирного банка, в 1996 г. общие сбережения населения в Малайзии составляли 39 % ВНД, а в Южной Корее этот показатель равнялся тогда 35 %.

459

«Шапка» обыкновенных акций для физических лиц или соответствующих групп распространяется на все новые банки и на любой действующий банк, подлежащий слиянию. Но ее игнорировали в случаях с PhileoAllied, Hong Leong и DCB – RHB, когда она должна была применяться.

460

На спаде кризиса Центробанк Малайзии (Bank Negara Malaysia) руководил консолидацией 21 коммерческого банка, 12 инвестиционных банков и 25 финансовых компаний, преобразовав их в 10 финансовых групп.

461

Контроль за движением капитала был заново введен в сентябре 1998 г. и опять ослаблен в 2004 и 2005 гг., после того как Махатхир ушел с поста премьер-министра.

462

Центрами этих групп были системообразующие банки, такие как Банк Бангкока (Bangkok Bank), Бангкокский столичный банк (Bangkok Metropolitan Bank), Bank of Ayudhya и Объединенный банк Бангкока (Union Bank of Bangkok). В 1970-е гг. Объединенный банк стал значительно уступать во влиянии другим частным банковским группам, сосредоточенным вокруг Тайского фермерского банка [Thai Farmer's Bank]. См.: Suehiro Akira, Capital Accumulation in Thailand, 1855–1985 (Tokyo: Centre for East Asian Cultural Studies, 1989), pp. 157, 248 and 287.

463

Можно на это возразить, что причиной, по которой Bangkok Bank стал настолько важным источником финансирования в странах, подобных Малайзии и Индонезии, было именно отсутствие в самом Таиланде последовательной государственной политики, которая бы заставляла банк направлять свои средства на поддержку индустриализации Таиланда, ведомой экспортом. Подробнее о Bangkok Bank см.: Studwell, Asian Godfathers, p. 94.

464

О взаимоотношениях между Центральным банком Таиланда, с одной стороны, и МВФ и Всемирным банком – с другой стороны, см.: R. Doner and D. Unger, 'The Politics of Finance in Thai Economic Development', in Haggard et al. (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries, pp. 97 and 104.

465

Данные о кредитах, предоставлявшихся тайскими коммерческими банками, заимствованы в: Doner and Unger «The Politics of Finance in Thai Economic Development», p. 105. Доля кредитов на строительство и недвижимость составляла в 1988 г. всего 11 % и лишь немного выросла к 1990 г. – до 16 %.

466

Между 1983 и 1986 гг. центральное правительство вынуждено было прибегнуть к процедуре спасения 32 финансовых компаний, еще 15 было закрыто, а в трех банках пришлось провести рекапитализацию.

467

В мае 1990 г. Таиланд принял VIII статью МВФ, гарантирующую конвертируемость валюты.

468

Суэхиро в «Capital Accumulation in Thailand 1855–1985», p. 245, подсчитал, что банковские депозиты за десятилетие между 1957 и 1967 гг. выросли в Таиланде в 7,6 раза, а за следующие 10 лет – еще в 6,6 раза. При этом ВВП страны (в текущих ценах) вырос в течение всего 20-летнего периода только в 2,5 раза. Данные о совокупных валовых сбережениях взяты из «Показателей мирового развития» Всемирного банка.

469

В 1987–1996 гг. реальный прирост ВВП в Таиланде составлял в среднем 9,2 %, тогда как в 1951–1986 гг. – 6,5 %.

470

О кредитовании на приобретение недвижимости см.: B. Renaud et al., «How the Real Estate Boom Undid Financial Institutions: What Can Be Done Now?» в J. Witte and S. Koeberle (eds.), Competitiveness and Sustainable Economic Recovery in Thailand (Bangkok: National Economic and Social Development Board and World Bank Thailand Office, 1998).

471

Согласно подсчетам Питера Уорра, средний кратковременный приток капитала, выраженный как отношение доли сбережений к доле инвестиций, составлял в Таиланде в 1973–1986 гг. 2,1 %, а в 1987–1996 гг. – 22,8 %. См.: Peter Warr, «Boom, Bust and Beyond» в Peter Warr (ed.), Thailand Beyond the Crisis (Oxford: Routledge Curzon, 2005), p. 13.

472

См.: Warr (ed.), Thailand Beyond the Crisis, p. 5, а по поводу урезания бюджета – Pasuk Phongpaichit and Chris Baker, «Thailand Crisis: Neo-liberal Agenda and Local Reaction» в Chang and Palma (eds.), Financial Liberalisation and the Asian Crisis, p. 89. Налог на добавленную стоимость поднялся в Таиланде с 7 до 10 %, налог на нефть был повышен вместе с ценами на некоторые коммунальные услуги. В первой половине 1998 г. цены в Таиланде на товары краткосрочного пользования упали на 10–15 %, а на товары длительного пользования – на 50–75 %. Требования, предъявленные правительству Таиланда со стороны МВФ, подкреплялись возможностью предоставления кредита на неотложные нужды в размере $ 17,2 млрд.

473

Цифра 3,5 % содержалась в первом письме о намерениях (Letter of Intent, LOI) МВФ, отправленном правительству Таиланда в августе 1997 г. Цифра 7 % взята из пятого письма, подписанного в августе 1998 г. LOI представляют собой формальный механизм, посредством которого МВФ соглашается предоставить свои средства в распоряжение клиента. Обе стороны подписываются под своими намерениями и затем обмениваются подписанными документами.

474

В период между июлем 1997 г. и июлем 1999 г. было национализировано семь банков и 11 финансовых компаний.

475

Лием был еще жив во время моего визита в его дом в Джакарте. Скончался он в 2012 г.

476

Лием приехал на Яву в 1938 г. в возрасте 22 лет и начал работать там совместно с одним из своих братьев. См.: Jamie Mackie, «Towkays and Tycoons: Chinese in Indonesian Economic Life in the 1920s and 1980» в Audrey Kahin and Virginia M. Barker (eds.), The Role of the Indonesian Chinese in Shaping Modern Indonesian Life (Ithaca, NY: Cornell Southeast Asia Program, 1991).

477

Восхождение Сухарто к власти началось 30 сентября 1965 г. с политического убийства нескольких самых влиятельных генеральских чинов представителями враждебной воинской группировки, после чего вместе с ним в живых остался лишь один высокопоставленный генерал – его непосредственный начальник Абдул Харис Насутион, который, впрочем, был менее ловким в политических делах. Сухарто поднялся на репрессиях против коммунистов, когда были уничтожены как минимум полмиллиона человек, а возможно и больше, в промежутке между его приходом к власти в 1967 г. и официальным избранием президентом в марте 1968 г. В середине 1950-х Сухарто командовал дивизией «Дипонегоро» на Центральной Яве. В этой должности он смотрел сквозь пальцы на незаконный армейский бизнес и заправлял им, за что в 1959–1960 гг. был наказан ссылкой в SESKO AD, армейский штабной колледж в Бандунге. В 1950-е гг. Ом Лием не был особенно близок к Сухарто, но наладил жизненно важную для себя связь, делая регулярные вклады в армейские «фонды», которыми распоряжался будущий президент.

478

Во время азиатского кризиса Сити Хардижанти Рукмана, старшая дочь Сухарто, известная под прозвищем Тутут, и Сигит Харжожуданто, его старший сын, контролировали 30 % доли Сухарто в Bank Central Asia (они владели 600 000 из 2 млн выпущенных акций). У Мохтара Риади было 18,7 % этих акций, прежде чем он продал свою долю семейству Салим в 1990 г. Распределение BCA займов между заинтересованными лицами было подтверждено бывшим и несколькими его нынешними старшими управляющими в интервью, данных автору в декабре 2010 г. Многие ссуды были замаскированы использованием подставных фиктивных компаний.

479

Даже в период разгула финансовых спекуляций перед кризисом 1997 г. кредитный портфель BCA полностью обслуживался в том, что касалось выплаты процентов и главных платежей. Мохтар Риади управлял BCA осторожно, пока не ушел в отставку в 1990 г., чтобы стать во главе собственной финансовой группы, после чего в течение всех 1990-х управление стало еще более осторожным (насколько это вообще было возможно) под руководством сына Лиема Андрэ. В 1997 г. вложения BCA в недвижимость составляли примерно 15 % портфолио, что было гораздо меньше, чем в других банках.

480

Здесь использован средний обменный курс $ 1 за 8000 индонезийских рупий в течение пяти лет, прошедших с июля 1997 г., а не гораздо более высокий курс рупии по отношению к доллару в докризисный период.

481

Это лишь приблизительная оценка роста стоимости активов Лиема на момент их продажи. По мнению управляющего Центральным банком Индонезии Судражада Дживандоно, не существует совершенно достоверной информации относительно размера средств, полученных государством от продажи активов Лиема (или других), поскольку они были реализованы Агентством по реструктуризации банков Индонезии (Indonesian Bank Restructuring Agency, IBRA) и поступили в государственный бюджет, а официальный отчет о согласовании учетных данных никогда не публиковался. Все СМИ, пытающиеся оценить, насколько выросла стоимость активов Лиема, приходят к показателю возврата средств примерно в 40 % от опубликованной цены. В диссертации, написанной на эту тему, данный показатель оценивается несколько выше – приблизительно в 48 %. См.: Marleen Dieleman, How Chinese are Entrepreneurial Strategies of Ethnic Chinese Business Groups in Southeast Asia? A Multifaceted Analysis of the Salim Group of Indonesia (Leiden: Leiden University Press, 2007), p. 161.

482

Сукарно был мастером широких жестов. Он председательствовал в жюри, которое объявило победителем конкурса проектов на сооружение национальной мечети христианского архитектора Фридриха Силабана. Сукарно поместил национальный монумент независимости Монас в центре площади, где голландцы в колониальные времена проводили военные парады.

483

Официально это памятник Молодежи, а предыдущая композиция называется Selamat Datang, что в переводе означает «Добро пожаловать!».

484

Сукарно создал три банка развития: Государственный индустриальный банк (Bank Industri Negara), Государственный банк Индонезии (Bank Negara Indonesia) и Банк развития Индонезии (Bank Rakyat Indonesia). Подробности размещения кредитов см.: Andrew J. MacIntyre, «The Politics of Finance in Indonesia», in Haggard et al. (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries, p. 129. Данные по размещению кредитов Государственным банком Индонезии показывают, что, например, в 1956 г. общий размер кредита, ушедшего на развитие импорта, составил 1,3 трлн индонезийских рупий, а кредита, потраченного на развитие экспорта, – менее 400 млн индонезийских рупий. За период с 1953 по 1957 г. величина кредитов, выданных импортерам, превышала величину кредитов, выданных экспортерам, приблизительно в два раза.

485

Нурсалим был, вероятно, самым худшим из всех индонезийских магнатов в том, что касалось возмещения средств, предоставленных для поддержки его банка, во время азиатского кризиса. Он по-прежнему скрывается в Сингапуре. Именно жена Нурсалима, очарованная зданием Bank of China, спроектированным архитектором Йео Мин Пеем в Гонконге, захотела, чтобы Пей построил свои башни и в индонезийской столице. Модель этого неосуществленного проекта можно увидеть на сайте http://www.lera.com/projects/id/

486

Во время долгого правления Сухарто пять главных членов «Мафии из Беркли» занимали по очереди различные министерские посты в правительстве Индонезии.

487

В 1970-х гг. главные индустриальные проекты в Индонезии включали создание сталелитейной компании Krakatau Steel, нефтеперерабатывающего завода Dumai и алюминиевого завода Asahan. Прямое кредитование и переучет векселей в Центральном банке составляли примерно половину от всех неоплаченных банковских кредитов с середины 1970-х гг. до 1983 г., пока объем кредитов не пришлось снизить до 20 % от начального объема к концу 1980-х. В последние годы своего правления Сухарто вновь обратился к Хабиби, назначив его вице-президентом и официально признанным преемником.

488

Авторское интервью, 17 декабря 2010 г. Степень доктора философии Судражад получил в Соединенных Штатах, но не в Беркли, а в Бостонском университете. Однако по своим взглядам и связям он был близок к «Мафии из Беркли». Его отчимом был Сумитро Джоджохадикузумо, наставник Виджоджо Нитисастро.

489

Ни один благоразумный банк, включая BCA, где хранился капитал семьи Томми Сухарто, не стал бы кредитовать самого Томми, потому что на того невозможно было положиться. Все дети Сухарто так или иначе были приближены к управляющим государственными банками. Утверждается до сих пор, но ни разу не было доказано, что кредитование со стороны государственных банков часто основывалось на так называемых surat sakti – «заветных письмах», которые появились при Сухарто и указывали, кому именно можно выдавать кредиты. Это было неудивительно. Пак Чон Хи в Южной Корее использовал точно такие же письма. Одно из них, демонстрируемое в

музее POSCO в Пхохане, содержит требование оказать всестороннюю ведомственную и финансовую поддержку директору Пак Тэ Чжуну. Разница, однако, заключалась в том, что в Южной Корее такие принудительные ссуды выдавались при условии экспорта продукции.

490

Radius Prawiro, «Back to the Wisdom of the Market Economy», speech to the Indonesian Institute of Management Development, 1989, p. 13. Цит. по: Adam Schwarz, A Nation in Waiting: Indonesia's Search for Stability (St Leonards: Allen & Unwin, 1999), p. 56. Решение снять в 1971 г. почти целиком контроль над движением капитала обсуждается в работе: Andrew J. MacIntyre, «The Politics of Finance in Indonesia», in Haggard et al., The of Finance in Developing Countries, p. 139. Банковские данные в этом разделе взяты из работы J. Soedradjad, Countries, Bank Indonesia in the Crisis: An Insider's View (Singapore: Institute for South-Eastern Asian Studies (ISEAS), 2005), p. 53.

491

Отец Томи Винаты строил армейские казармы, хотя, как многие современные магнаты из Юго-Восточной Азии, Томи предпочел сочинить более «суровую» историю, рассказывая журналистам, что начинал трудиться, продавая фруктовое мороженое и занимаясь мытьем автомобилей. Его тесные отношения с индонезийскими военными дали ему немалую власть, в том числе и над столичной полицией. Часто говорили, что армия управляет Томи, а Томи управляет полицией Джакарты. Нужно подчеркнуть, что особенно упорно Винаты отрицает любые слухи о своем причастии к наркоторговце. Сегодня Bengkel лишь тень своего прошлого.

492

Закулисная продажа акций была использована для поглощения правительственной компании, владевшей отелем Borobudur. Затем проект был расширен под названием Jakarta International Hotels & Development (JIHD). Фондовая биржа Джакарты не начинала свою деятельность на новой территории Sudirman Central Business District (SCBD) до 1995 г., работая в комплексе Danareksa на улице Джалан Мердека Салатан около монумента Монас на севере столицы.

493

См.: Joe Studwell, «Inside the Summa-Astra Affair», Asia Inc., April 1993.

494

К тому моменту, когда его отстранили от руководящей должности в 1976 г., Сутово оставил государственной нефтяной компании Pertamina долг на сумму $ 10,5 млрд. В устроенную им там собственную вотчину входил и Bank Pacific, который он передал своей дочери Енданг Мокодомпит и который пришлось спасать индонезийскому правительству в 1995 г. после рискованных и незаконных кредитных операций в пользу заинтересованных партнеров. См.: Kevin O'Rourke, Reformasi: The Struggle for Power in Post-Soeharto Indonesia (Crows Nest, NSW: Allen & Unwin, 1998), p. 47.

495

Изменения произошли очень быстро. С 1949 г. до середины 1980-х гг. доля государственных банков и Центрального банка в Индонезии неизменно составляла 75–90 % от всего банковского кредитования. К концу 1990-х местные частные банки уже выдавали 36 % кредитов, а с учетом иностранных банков эта доля доходила до 42 %. Частные кредиторы заняли лидирующие позиции начиная примерно с 1992 г. См.: Andrew J. MacIntyre, «The Politics of Finance in Indonesia» в Haggard et al. (eds.), The Politics of Finance in Developing Countries, p. 138.

496

Более подробно см.: K. S. Jomo (ed.), Southeast Asia's Industrialization, chapter 11, p. 292. К началу 1990-х гг. экспорт обрабатывающей промышленности впервые составил большую часть индонезийского экспорта, но это лишь слегка замаскировало слабость экспортной структуры в целом и преобладание в ней переработки с низкой добавленной стоимостью продукции транснациональных корпораций. С точки же зрения макроэкономики, разумеется, любой тип экспорта рассматривался как равнозначный по важности.

497

Авторское интервью, 17 декабря 2010 г.

498

Авторское интервью, 19 декабря 2011 г. Эмиль Салим – очень открытый и обаятельный джентльмен. Однако автор был поражен тем, как часто на протяжении двухчасовой беседы Салим использовал в своих замечаниях язык неоклассической экономики с его постоянными отсылками к «эффективности». Кроме того, похоже, что Салим так и не смог объяснить причины тяжелого экономического положения Индонезии с точки зрения структуры экономики.

Контраст этого подхода с традиционными взглядами экономистов из стран Северо-Восточной Азии и Китая был просто поразителен.

499

Studwell, «Inside the Summa-Astra Affair», p. 42.

500

См.: O'Rourke, Reformasi, pp. 57 and 285–286, а также Hamilton-Hart, Asian States, Asian Bankers, p. 54.

501

Семья Сухарто делала все то же самое, но для них это было совершенно несложно. Хендре Рахарджье принадлежали Bank Harapan Sentosa и Bank Guna International. Средства, которые он задолжал Центральному банку, были кредитами ликвидности, возраставшими по мере нарастания кризиса. Он сбежал из Индонезии, так и не отбыв полагавшийся ему тюремный срок.

502

Hamilton-Hart, Asian States, Asian Bankers, chapter 3.

503

К июлю 1997 г. внешняя задолженность частного сектора Индонезии составляла $ 55 млрд (16 % ВВП). Из этой суммы более чем $ 34 млрд имели срок погашения менее одного года. Данные заимствованы из документов Банка международных расчетов (Bank for International Settlements).

504

ВВП на душу населения в 1997 г. даже слегка увеличился – до $ 1130 по той причине, что азиатский кризис ударил по Индонезии лишь в самом конце года. В 1998 г. ВВП на душу населения уже упал до $ 680. К 2005 г. этот показатель составил около $ 1170.

505

См.: Luc Laeven, «Risk and Efficiency in East Asian Banks», Policy Research Working Paper 2255 (World Bank Financial Sector Strategy and Policy Department, December 1999).

506

Три крупнейших банка Индонезии все еще остаются государственными. После занимающего четвертое место BCA банки, занимающие места с пятого по пятнадцатое, являются иностранной собственностью. Еще в стране имеется чуть больше сотни небольших частных банков, выживающих благодаря тому, что сосредоточены на высокорентабельном потребительском кредитовании. Конкуренция среди банков в послекризисной финансовой системе, разработанной МВФ, все равно не привела к снижению процентов по кредитам. В декабре 2010 г. индонезийские банки могли взимать с предпринимателей 13–14 % по краткосрочным кредитам, несмотря на то что базовая процентная ставка Центрального банка не превышала 6,5 %.

507

Самое известное изложение этой точки зрения принадлежит, очевидно, Йозефу Шумпетеру. Банкир, по его словам, «являет собой саму сущность экономического развития. ‹…› Он делает возможным создание новых объединений и уполномочивает людей формировать их на благо общества. Он – эфор [должностное лицо в Древней Греции с широким кругом полномочий] рыночной экономики». См.: Joseph Schumpeter, A Theory of Economic Development, translated by Redvers Opie (Cambridge, A: Harvard University Press, 1934), p. 74.

508

Li Xiangqian and Han Gang, «Xin faxian Deng Xiaoping yu Hu Yaobang deng sanci tanhua jilu» («Newly Discovered Record of Three of Deng Xiaoping's Talks with Hu Yaobang and Others»), Bainianchao, No. 3 (1999): 4 – 11, воспроизведено в Xie Chuntao, ed., Deng Xiaoping xiezhen (A Portrait of Deng Xiaoping) (Shanghai: Shanghai cishu chubanshe, 2005), p. 192.

509

Цементообжигательные печи, изобретенные в Китае и сильно загрязняющие окружающую среду, представляют собой вертикальные конструкции, куда вручную загружаются ингредиенты перед поджигом. Метод производства низкосортного стекла известен под названием «технология Лояна» (Luoyang technique). Более подробную информацию об «альтернативных» китайских технологиях см.: Joe Studwell, The China Dream: The Elusive Quest for the Last Great Untapped Market on Earth (London: Profile, 2002), p. 192.

510

Справедливости ради следует отметить, что в 1980-х гг. Всемирный банк сыграл очень важную роль в организации конференций, на которых китайским политикам представилась возможность ознакомиться с самыми различными экономическими идеями и политическими альтернативами. Однако Китай диктовал условия взаимодействия таким образом, чтобы отсеивать любые возможности неолиберального влияния. Лично мне кажется, что некоторые сотрудники Всемирного банка были только рады такому развитию событий. В те времена, когда в ежегодных «Докладах о мировом развитии» Всемирного банка неолиберальные идеи становились все более ярко выраженными, китайское представительство МВФ, наоборот, выдвигало вперед на конференциях, проводимых в стране, экономистов, лояльно настроенных к планированию и государственному вмешательству. В 1987 г. оно даже организовало встречу с южнокорейскими высокопоставленными лицами, чтобы те подробно изложили китайским экономистам взгляды своей страны на «планирование и рынок». Все это делалось именно по просьбе китайской стороны. В отличие от правительств Юго-Восточной Азии Китай не обнаружил интеллектуальной зависимости от Запада.

511

В 2007 и 2008 гг. Отказ от публикации отчетов по своим ежегодным консультациям с МВФ для Китая был не совсем обычным, но отнюдь не уникальным случаем.

512

За 28 лет ВВП Китая в среднем вырос на 9,9 % (с 1980 по 2008 г.). Для Таиланда тот же показатель равнялся 9,5 % за 10 лет в период с 1987 по 1996 г. Однако за аналогичный 28-летний период (продолжавшийся до 1996 г.) ВВП Таиланда вырос лишь на 7,3 %.

513

Как уже говорилось в части 1, за этот период нет достоверных данных. Прирост урожайности порядка 70 % взят из официальных китайских данных, опубликованных в 1980-х гг. См., например, Zhang Gensheng, Rural Reform in China (Shenzhen: Haitian Publishing House, 2001), p. 324. Автор утверждает, что в 1949 г. производство зерна составило 113,2 млн т, в 1953-м – 166,8 млн т, а в 1956-м (накануне коллективизации) – 192,7 млн т. Чжан занимал должность заместителя генерального директора Центра развития исследований при Государственном совете (State Council's Development Research Centre). Другие, не китайские, ученые считают, что производство зерна в 1949 г. уже составляло более 113 млн т, и, следовательно, скачок производства в 1950-х гг. хотя и был довольно

существенным, но все же гораздо менее впечатляющим, чем по официальным отчетам. Не являясь экспертом в этом вопросе, я все же склоняюсь к последней точке зрения хотя бы потому, что, как полагаю, высокой урожайности уже добилось семейное сельхозпроизводство в «освобожденных» районах Китая в 1930 – 1940-х гг.

514

Согласно данным Национального бюро статистики (National Bureau of Statistics), которое ранее называлось Бюро государственной статистики (State Statistics Bureau), приведенным в: Studwell, The China Dream, p. 33. Учет производства зерна в Китае включает в себя такие продукты питания, как картофель и соевые бобы, не относящиеся к зерну, но неизменно входящие в рацион местного населения. Недавнее обследование сельхозпредприятий международной благотворительной организацией Landesa (см. примеч. 15), охватившее 17 наиболее важных сельскохозяйственных провинций Китая, показало, что средний размер фермерского участка составляет примерно 5,6 китайских му (3730 кв. м, поскольку 1 китайский му равен 666,6 кв. м). В других, менее продуктивных, провинциях средние размеры ферм еще больше.

515

Selected Works of Deng Xiaoping, vol. 3 (1982–1992) (Beijing: People's Publishing House, 1993), p. 370.

516

По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (UN Food and Agriculture Organisation, FAO), в 2009 г. урожай риса в Китае составил 6,59 т/га по сравнению со среднемировым уровнем 4,2 т/га. Урожай пшеницы в том же году составил в Китае 4,75 т/га по сравнению с 2,99 т/га в США и среднемировым 3,02 т/га.

517

О производстве сахара в начале 1980-х гг. в Китае см.: Studwell, The China Dream, p. 33. Последние данные об урожайности сахарного тростника в провинции Гуанси можно найти в Статистической базе данных по экономике (CEIC). В 1990-е, когда сахарный тростник на Тайване еще оставался одной из главных сельскохозяйственных культур, его средняя урожайность превышала там 80 т/га по сравнению с урожаями на Филиппинах, составлявшими в среднем 55 т/га.

518

Данные об импорте соевых бобов в Китай взяты из CEIC. Вышеизложенные рассуждения несколько упрощают сложную ситуацию. Некоторые из крупных китайских фермерских хозяйств, специализирующихся на выращивании сои, сейчас находятся в частных руках. Производители сои в США возделывают высокоурожайные генетически модифицированные сорта, недоступные для Китая. Кроме того, соевая отрасль в Китае постепенно разрушалась на протяжении длительного исторического периода вследствие государственной аграрной политики, требовавшей продвижения этой культуры все дальше на север, а также из-за того, что сое, по сравнению с другими культурами, оказывалась гораздо менее эффективная поддержка в плане агротехники, переработки и маркетинга.

519

Данные по коэффициенту Джини взяты из Стандартизированной всемирной базы данных по неравенству доходов (Standardized World Income Inequality Database, SWIID) и базы данных Техасского университета по оценке неравенства доходов в домохозяйствах (University of Texas Estimated Household Income Inequality). В последней предпринимаются попытки скорректировать некоторые методологические недостатки SWIID. Обе базы данных выявляют очень сходные тенденции. Данные о доходах сельской местности взяты из отчетов Landesa о ее исследованиях в Китае, проведенных в 2010 г.

520

От «nongye zhichi gongye» к «gongye fanbu nongye, chengshi zhichi nongcun». Речь Ху, произнесенная им в 2005 г., называлась «Построение гармоничного общества и продвижение к новой сельской структуре» (Constructing a Harmonious Society and Advancing New Rural Construction). См.: Ethan Michelson, 'Public Goods and State – Society Relations: An Impact Study of China's Rural Stimulus', working paper no. 4, Indiana University Research Centre for Chinese Politics and Business, February 2011.

521

В Китае закон запрещает местным органам власти привлекать денежные средства напрямую, поэтому для оформления банковских кредитов и осуществления облигационных займов они используют инвестиционные компании.

522

Начиная с 1999 г. американская неправительственная организация Landesa в сотрудничестве с Народным университетом Китая (China's Renmin University) провела в Китае пять крупномасштабных выборочных обследований (последнее – в середине 2010 г.). В опросе 2010 г. приняли участие около 1600 деревенских семей из 17 основных сельскохозяйственных провинций. Оказалось, что в период между второй половиной 1990-х и 2010 г. в 37 % деревень фермерские земли отчуждались для использования в несельскохозяйственных целях, что на 10 % превышает данные опроса, проведенного в 2005 г. К 2010 г. 24 % деревень пришлось сдавать в аренду земельные участки, как правило, для товарного сельхозпроизводства.

523

Согласно обследованию Landesa в 2010 г., в Китае средний размер изъятых земель составил до 560 му (37 га) на одну деревню. Однако собирать достоверные данные в этой стране очень трудно. Фермерские хозяйства, принимавшие участие в исследованиях, были в курсе перепрофилирования земель, но они редко обладают всей полнотой информации (даже когда отчуждаются их собственные участки). Местные органы власти не заинтересованы в предоставлении сведений о количестве перепрофилированных земель, поскольку это привлекает к ним внимание центрального правительства. Мы можем, однако, с уверенностью утверждать, что в последнее время местные органы власти существенно повысили темпы перепрофилирования крестьянских земель.

524

Приводится средний уровень компенсации за землю в 2010 г. по данным Landesa. Согласно закону, максимальная сумма компенсации не может превышать арендную плату за 30 лет. Если исходить из усредненного размера фермы в 5,6 му и среднего уровня арендной платы в размере 290 юаней за один му в год, то теоретически компенсация может максимально составлять 48 000 юаней. Стоимость шлифованного риса на момент написания этого текста составляла 1,5 юаня за цзинь (традиционная китайская мера веса, равная примерно полукилограмму), или 3 юаня за килограмм. Кроме того, согласно данным Landesa, более чем в 80 % фермерских семей минимум один из членов семьи занимается несельскохозяйственной деятельностью.

525

Great Wall была основана в городе Баодин провинции Хэбэй и поначалу занималась ремонтом сельскохозяйственной техники. Wanxiang из города Юханя провинции Чжэцзян начинала с изготовления сельскохозяйственной техники. Wahaha была учреждена в районе Шэньчжэнь на окраине города Ханчжоу в провинции Чжэцзян. Broad появилась в округе Чэньчжоу провинции Хунань. Все эти компании были основаны в 1980-х, за исключением Wanxiang, у которой был предшественник в 1970-х гг.

526

Справедливым по отношению к китайскому правительству будет отметить: страна велика настолько, что и не смеет надеяться на перемещение избыточного сельского населения в несельскохозяйственный сектор так же быстро, как Тайвань и Южная Корея. Забегая вперед, можно предположить, что в дальнейшем замедление роста численности рабочей силы в Китае даст сельским труженикам гораздо больше возможностей влиять на уровень заработной платы. Но пока что неоспоримым остается тот факт, что на политическом уровне китайское руководство, в отличие от правительств Японии, Тайваня и Южной Кореи, никогда в эпоху, наступившую после 1978 г., не считало своим приоритетом заботу о благосостоянии сельского населения.

527

Lawrence Lau et al, «Reform without Losers: An Interpretation of China's Dualtrack Approach to Transition», Journal of Political Economy 108, no. 1 (February 2000), pp. 120 – 43. Yasheng Huang, Capitalism with Chinese Characteristics: Entrepreneurship and the State (Cambridge: Cambridge University Press, 2008) содержит полезное описание китайской экономики образца 1980-х и ее сельских драйверов.

528

Чжао Цзыян был смещен во время политических волнений 1989 г. В 1993 г. премьером страны был назначен Ли Пэн. Жу Ронгджи в том же году стал вице-премьером – во многом потому, что Дэн Сяопин не доверял Ли Пэну в вопросах руководства экономикой. Получив этот пост, Жу взял на себя обязанности, которые в обычной ситуации выполняет премьер. В январе 1994 г. Жу Ронгджи перестроил государственную систему налогообложения, перенаправив большую часть национального фискального дохода из провинций в центр. В 1998 г. Жу сменил Ли Пэна на посту премьера и оставался в этой должности до 2003 г.

529

Именно после XV съезда Коммунистической партии в сентябре 1997 г. провинциальные власти осознали, что теперь они обладают значительным преимуществом во взаимодействии с местными государственными предприятиями. Официальные данные показывают, что численность работников государственных предприятий снизилась с более чем 70 млн в середине 1990-х до 30 млн к середине 2000-х.

530

Массовые увольнения в государственном секторе произошли в период с 1998 по 2001 г. Как раз в это время я писал книгу под названием «Китайская мечта» (The China Dream), и мое нежелание признать глубину и значимость этих сокращений стало одним из серьезных ее недостатков.

531

См. «Provisional Methods for Assessing Performance of Responsible Managers of Central Enterprises», 30 December 2006; доступно на http://www.sasac.gov.cn/gzjg/yjkh/200701310039.htm

532

В свою очередь, на компании SASAC приходится большая часть прибыли всех принадлежащих государству предприятий. В 2007 г., как раз перед началом глобального финансового кризиса, прибыль компаний SASAC достигла пика и составила 4 % от ВВП страны по сравнению с 4,2 % от ВВП, которые составила прибыль всех компаний государственного сектора, контролируемых как из федерального центра, так и местными органами. В 2010 г. компании SASAC получили прибыль в сумме 1,35 трлн юаней, что уже уступало общей прибыли государственных предприятий в размере 2 трлн юаней.

533

Термин «амортизатор» (shock absorber) предложил Артур Кребер. Масштаб долгосрочной прибыли от олигополий в сферах услуг и добычи природных ресурсов отражен в их рыночной капитализации (Китай выставил на продажу миноритарную долю каждой из них), которая в значительной мере превосходит капитализацию всего остального в секторе обрабатывающей промышленности. Рыночная капитализация 15 ведущих государственных олигополий на 30 сентября 2011 г.: Petrochina – $ 225 млрд; Sinopec – $ 93 млрд; CNOOC – $ 75 млрд; China Mobile – $ 200 млрд; China Unicom – $ 49 млрд; China Telecom – $ 52 млрд; China Life – $ 66 млрд; Ping An – $ 43 млрд; ICBC – $ 207 млрд; BOC – $ 114 млрд; CCB – $ 155 млрд; Bank of Communications – $ 41 млрд; China Merchants Bank – $ 37 млрд; Shenhua Coal – $ 79 млрд; Chinalco – $ 14 млрд.

534

Корпорация Sinopec вела себя особенно агрессивно, перекрыв поставку бензина в провинцию Гуандун.

535

Для сравнения, средняя сумма дивидендов, выплачиваемых котируемыми компаниями США после Второй мировой войны, составляет около половины чистой прибыли.

536

Например, в производстве теплоэнергетического, строительного и металлообрабатывающего оборудования конкурируют друг с другом около 10 крупных государственных компаний. В сферах судостроения и телекоммуникационной инфраструктуры присутствует полдюжины крупных игроков, а в железнодорожной отрасли – лишь два основных производителя.

537

Рыночная капитализация 24 связанных с государством промышленных компаний на 23 августа 2011 г: Offshore Oil (оборудование для добычи угля и нефти) – $ 3,3 млрд; China Oilfield (оборудование для добычи угля и нефти) – $ 8,7 млрд; Changsha Zoomlion (строительное оборудование) – $ 12,6 млрд; XCMG (строительное оборудование) – $ 7,3 млрд; Xi'an Aircraft (оборонная и авиакосмическая промышленность) – $ 4,1 млрд; China First Heavy (общепромышленное оборудование) – $ 4 млрд; Nari Technology (общепромышленное оборудование) – $ 6,2 млрд; China International Marine Container (общепромышленное оборудование) – $ 7,1 млрд; Shandong Weigao (медицинское оборудование) – $ 2,1 млрд; Mindray Medical (медицинское оборудование) – $ 2,6 млрд; Sinovel (ветряные турбины) – $ 8,5 млрд; Xinjiang Goldwind (ветряные турбины) – $ 5,1 млрд; Dongfang Electric (силовое оборудование) – $ 6,4 млрд; TBEA (силовое оборудование) – $ 4,3 млрд; China XD (силовое оборудование) – $ 3,5 млрд; Baoding Tianwei (силовое оборудование) – $ 3,3 млрд; Zhejiang Chint (силовое оборудование) – $ 2,8 млрд; Shanghai Electric (силовое оборудование) – $ 5,5 млрд; CSR Corp. (оборудование для железных дорог) – $ 7 млрд; CNR Corp. (оборудование для железных дорог) – $ 6 млрд; China Shipbuilding (судостроение и проч.) $ 17,6 млрд; China CSSC (судостроение и проч.) – $ 6,6 млрд; YangziJiang (судостроение и проч.) – $ 3,2 млрд; ZTE (телекоммуникационное оборудование) – $ 9,3 млрд.

538

Документ NDRC № 14 от 2005 г. Директивные документы NDRC ведут отсчет с нуля в начале каждого календарного года и отражают информацию о количестве произведенных товаров. Существуют и никогда не публикуемые документы строгой отчетности, предлагающие «инструкции» китайским компаниям. Действительно, их содержание можно классифицировать как государственную тайну.

539

Перед сектором по производству промышленного оборудования ставятся более специфические задачи. К примеру, на период выполнения одиннадцатого пятилетнего плана (2006–2010 гг.) NDRC запланировала механизацию угольной промышленности до уровня 95 % на крупных шахтах, до 80 % на шахтах среднего размера и до 40 % на малых шахтах.

540

Именно Чэнь-старший в своей речи на пленуме КПК в 1980 г. сказал, что правильно подойти к экономической реформе значит то же, что «преодолевать реку, нащупывая камни» (mozhe shitou guohe). Эта фраза часто ошибочно приписывается Дэн Сяопину.

541

CDB являлся основным источником финансирования строительства ГЭС «Три ущелья», проекта «Юг – Север» по переброске воды, а также многих других крупных энергетических и дорожных проектов. Примечательно, что, будучи банком развития, CDB имеет самую низкую долю проблемных кредитов в стране. Она в 2009 г. составила у CDB 0,94 % по сравнению с 1,5–4,3 % у четырех крупных коммерческих банков. В CDB также и самая строгая система одобрения кредита во всем Китае. Заявки на все крупные кредиты лично подписывает сам Чэнь Юань.

542

К концу 2007 г. баланс внешних займов CDB составил $ 18 млрд, в 2008-м – $ 65 млрд, в 2009-м – $ 98 млрд. Еще один крупный источник иностранных кредитов, служащих для поддержки китайских компаний, работающих в середине технологического процесса, – это Китайский экспортно-импортный банк (China Export – Import Bank). Вот типичный пример: в декабре 2009 г. он выдал кредит Министерству железных дорог Пакистана в размере $ 203 млн на приобретение 277 локомотивов китайского производства.

543

Государственные строительные компании, такие как China Railroad Construction и China Road and Bridge Corporation, обычно специализируются сразу на нескольких видах деятельности. Сейчас они тоже переходят под контроль SASAC.

544

Может возникнуть эффект дежавю. Ведь Westinghouse (контролируемая японской Toshiba) в 2010 г. выиграла контракт на поставку в Китай четырех ядерных реакторов третьего поколения AP1000 с условием передачи значительной части своих технологий китайской стороне. Как сообщалось, после подписания контракта компания передала Китаю более 75 000 технических документов. См.: Financial Times, 23 November 2010.

545

Компания Sany изначально специализировалась на производстве бетононасосов, что послужило главной причиной ее последующего расширения и внедрения в сектор колесного оборудования, где доминировали государственные компании, работающие по плану. Это напоминает историю развития компании Honda. Ей тоже удалось перейти от производства мотоциклов к выпуску автомобилей, несмотря на то что Министерство международной торговли и промышленности Японии не желало появления на внутреннем рынке еще одного автопроизводителя.

546

The Washington Post сообщала, что в период своей экспансии на внутренний рынок Huawei получила значительное финансирование для своих закупщиков от Китайского строительного банка (China Construction Bank), причем часть этих кредитов так и не была погашена. Это предполагает наличие связей с правительством, на что частные фирмы не могут и рассчитывать. См.: John Pomfret, 'History of Telecom Company Illustrates Lack of Strategic Trust between U. S., China', Washington Post, 8 October 2010.

547

Сама компания заявляет, что Рен Женфей теперь владеет менее чем 2 % бизнеса.

548

Huawei была вынуждена отказаться от покупки американской фирмы 3Com в 2008 г. и подразделения беспроводной сети Motorola в 2010 г., а в 2011-м лишилась патентов 3Leaf, еще одной небольшой американской фирмы, которую Huawei ранее приобрела. Озабоченность проблемой национальной безопасности в связи с продажами Huawei на местных рынках также выразили правительства Великобритании, Индии и Австралии.

549

И это были только инвестиции в высокоскоростные железные дороги, а ведь еще сотни миллиардов долларов тратятся на расширение других частей железнодорожной сети. Основные высокоскоростные линии, открытые в 2011 г. включают в себя маршруты Гуанчжоу – Шэньчжэнь, Пекин – Шанхай, Пекин – Ухань и оставшиеся участки ветки Шанхай – Чэнду. Теперь путь в 1400 км между Пекином и Шанхаем занимает на поезде всего 4,5 часа.

550

Посредники из центрального правительства поочередно вели переговоры с Bombardier, Kawasaki Heavy Industries, Siemens и Alstom, параллельно планируя различные этапы производства и приобретения новых технологий. В 2010 г. министерский чиновник с гордостью сообщил национальному информационному агентству, что немецкая Siemens, которая проиграла первые тендеры, снизила цену более чем наполовину за лицензию на передачу своей технологии, и только после этого с нею был заключен договор. Чиновник пояснил, что «все крупные иностранные игроки при выходе на китайский рынок вынуждены соглашаться на передачу всех своих технологий, локализацию производства, создание китайского бренда и поддержание разумных цен». Он утверждал, что Китай приобрел «сорок лет развития высокоскоростных железных дорог всего за пять лет». С интервью (на китайском языке) можно ознакомиться здесь: http://news.xinhuanet.com/video/2010-07/02/c_12291007.htm. В Китае двумя производителями поездов являются China North Locomotive and Rolling Stock Corp. (CNR) и China South Locomotive and Rolling Stock Corp. (CSR).

551

Чжоу Иминь цит. по: 21st Century Business Herald, 21 June 2011.

552

Например, China Railway Group возглавляет проект по строительству высокоскоростной железной дороги в Венесуэле, а China Railway Construction Corp. руководит таким же проектом в Турции. Технологическое обучение этих компаний в зарубежных проектах обеспечивает обратную связь с производителями оборудования, создавая механизм самоусиления.

553

В целом чистый экспорт государственного сектора за этот период сильно снизился – с небольшого профицита в 2000 г. до убытка в $ 153 млрд в 2010 г. Это отражает сильное увеличение импорта таких сырьевых товаров, как нефть, железная руда и уголь, перерабатываемых государственными

предприятиями в начале технологического процесса, а также рост закупок оборудования производителями. Отражают ли эти данные более существенные слабости в промышленной политике Китая, ориентированной на государственный сектор, остается открытым вопросом.

554

См.: Thomas K. McCraw, Essential Alfred Chandler: Essays toward a Historical Theory of Big Business (Boston, MA: Harvard Business School Press, 1988) и Alfred D. Chandler, Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise (Cambridge, MA: MIT Press, 1962).

555

Например, когда компания прямых инвестиций Cerberus контролировала Chrysler, она активно вела переговоры с автопроизводителем Chery, принадлежащим провинциальным властям, о субподряде на производство малолитражных автомобилей. А в секторе фотоэлементов BP прекратила собственное производство и передала его по договору субподряда китайским поставщикам.

556

BYD увеличила продажи традиционных автомобилей в Китае до полумиллиона единиц в год. Со статьей в The New York Times можно ознакомиться на сайте газеты:
http://www.nytimes.com/2009/01/13/бизнес/worldbusiness/13chinacar.html?scp=7&sq=byd&st=Search

557

В 2008 финансовом году BYD провела по бухгалтерским книгам 359 млн юаней (чуть более $ 50 млн) в форме «грантов и субсидий», полученных от администрации города Шэньчжэня, в качестве четверти своей прибыли до налогообложения. Компания получала аналогичные субсидии и в последующие годы. Все данные взяты из опубликованных BYD отчетов о прибылях и убытках.

558

Основные субсидии, полученные Suntech, – это стартовый капитал в виде инвестиций, выданных муниципальной администрацией города Уси плюс дешевая земля для размещения своих производственных мощностей и штаб-квартиры.

559

Китай ввел свой первый тариф, поддерживающий использование солнечной энергии на национальном уровне, в 2011 г. Он компенсирует стоимость солнечных установок, цена которых больше, чем оплата электроэнергии, добываемой из невозобновляемых источников. В результате солнечные установки китайского производства стали активно внедряться уже с середины 2012 г., что позволило увеличить получение солнечной энергии с 1,5 ГВт в 2011 г. до 4 ГВт в 2012 г. (при прогнозируемом уровне развития этой отрасли во всем мире мощностью 30 ГВт).

560

Рыночная капитализация ведущих частных компаний по состоянию на 19 августа 2011 г.: Sany (строительное оборудование) – $ 19 млрд; Geely (производство автомобилей) – $ 2,2 млрд; Great Wall Motor (производство автомобилей) – $ 3,9 млрд; BYD (производство автомобилей) – $ 2 млрд; Yingli Green Power (фотоэлектрическое оборудование) – $ 824 млн; Suntech (фотоэлектрическое оборудование) – $ 919 млн; Haier Shanghai (бытовая техника) – $ 1,3 млрд; Haier HK (самостоятельный производитель бытовой техники) – $ 2,7 млрд; BYD Electric (аккумуляторы и периферия для мобильных телефонов) – $ 0,6 млрд; Lenovo (компьютеры) – $ 6 млрд; Huiyuan (безалкогольные напитки) – $ 0,84 млрд; Mengniu (продукты питания, молочные продукты) – $ 7 млрд; New Hope (удобрения, сельскохозяйственные корма) – $ 1,1 млрд.

561

См.: Barry Naughton, «China Distinctive System: Can It be a Model for Others?», Journal of Contemporary China, June 2010. Нотон отмечает, что суммарные активы государственных компаний Китая в 1,5 раза превосходят ВВП страны, а в предположительно дирижистской Франции они эквивалентны 30 % ВВП.

562

Так называемые «политические» банки в целом формируют только около 8 % от общего объема банковских активов в Китае, поскольку, в отличие от коммерческих банков, у них нет большого количества облигаций на своих балансах. Для финансирования своей деятельности «политические» банки продают облигации коммерческим банкам. В Китае три «политических» банка: Банк развития Китая (China Development Bank), Экспортно-импортный банк (Export – Import Bank) и Банк сельскохозяйственного развития (Agricultural Development Bank). Их суммарная задолженность по кредитам на конец 2011 г. составляла 8,3 трлн юаней. Для сравнения, общая

задолженность банковской системы составляла 55 трлн юаней. Данные взяты из ежегодных отчетов «политических» банков.

563

О CDB см.: Henry Sanderson and Michael Forsythe, China's Superbank: Debt, Oil and Influence – How China Development Bank is Rewriting the Rules of Finance (Singapore: John Wiley, 2012).

564

По мере расширения в конце 1990-х государственной программы закрытия предприятий Центральный банк установил разрыв в 4 процентных пункта между кредитными и депозитными ставками, который действует до сих пор. Около 1,5 процентных пункта этой разницы приходится на прибыль банка, что говорит о крайней неэффективности по международным стандартам. Согласно подсчетам агентства Reuters, произведенным 18 февраля 2012 г., совокупная прибыль китайских банков в 2011 г. достигла рекордного объема в $ 165 млрд,

565

Приведенный результат получен путем весьма приблизительных расчетов и является сугубо ориентировочным. Из валютных резервов Китая были вычтены платежный баланс и чистая стоимость прямых иностранных инвестиций. Получается, что в конце 1990-х гг. произошел значительный несанкционированный отток средств, а после того значительный их приток.

566

Оценки финансовыми аналитиками масштабов теневой банковской системы Китая приводятся в: Henny Sender, «Chinese Finance: A Shadowy Presence», Financial Times, 31 March 2011. Китайский Центральный банк приступил к периодической публикации показателей общего «социального финансирования», стремясь учитывать не только банковские кредиты, но и другие формы внебалансового кредитования. Это похоже на то, каким образом центральные банки Японии, Южной Кореи и Тайваня ведут мониторинг как легальных кредитных учреждений, так и займов на черных рынках. Данные Центрального банка Китая свидетельствуют о том, что примерно половина всего кредитования в государстве приходится в последние годы на различные формы небанковского кредитного финансирования. Крупнейшие небанковские

кредиторы – это трастовые компании, взимающие за кредиты примерно в два раза больше процентов, чем обычные банки.

567

В 2009 г. банковская система Китая предоставила внутренние валютные кредиты на общую сумму 9,6 трлн юаней ($ 1,4 трлн) по сравнению с 4,9 трлн юаней в 2008 г. Ставки по ипотечным кредитам в соответствии с установленным государством процентным потолком были снижены с 0,85 до 0,7 %, наличные платежи упали с 40 до 20 %, а минимальное время владения имуществом до получения права на не облагаемую дополнительными налогами перепродажу сокращено с пяти до двух лет.

568

В 2009 г. были на время введены и другие субсидии, направленные на поддержку китайских производителей, в том числе путем сокращения наполовину 10 %-ного налога на автомобили с малым объемом двигателя. Кроме того, правительство выделило 45 млрд юаней в виде субсидий сельским жителям, поменявшим старые транспортные средства и бытовые приборы на новые. Основными бенефициарами этих субсидий стали отечественные производители.

569

Обобщенный расчет государственной задолженности можно найти в China Economic Quarterly (CEQ), June 2011, p. 41. Как и любой подобный расчет, он предполагает наличие большого количества субъективных оценок. Задолженности, перечисленные в CEQ, включают в себя официальный долг Минфина в 17 % от ВВП 2010 г., накопленную внебалансовую задолженность по предыдущему банковскому реструктурированию в размере 9 % от ВВП, долг Министерства железных дорог в размере 4 % от ВВП, долговые обязательства, используемые для финансирования трех «политических» банков, эквивалентные 13 % от ВВП, оплату казначейских векселей, равную 10 % от ВВП, а также долги инвестиционных компаний, принадлежащих местным администрациям, которые оцениваются в 27 % от ВВП.

570

В Китае держится отрицательный уровень депозитных ставок с начала 2010 г. В 2011–2012 гг. потребительские сбережения изымались из банков вкладчиками, но не в таких размерах, чтобы создавать непосредственный риск.

571

С 1961 по 1986 г. курс тайваньского доллара по отношению к американскому практически не менялся. Ставка была зафиксирована в 1961 г. на уровне 40 тайваньских долларов за $ 1, скорректирована в 1973 г. до 38 тайваньских долларов, а когда в 1978 г. правительство ввело «регулируемый плавающий курс», ставка поднялась до 36 тайваньских долларов за $ 1. Обменный курс лишь немного изменялся до тех пор, пока США в 1987 г. не принудили Тайвань ввести свободное колебание курса национальной валюты.

572

В сентябре 2012 г. валютные резервы Китая были эквивалентны 65 % от ВВП, а на Тайване валютные резервы в конце 1987 г. равнялись 58 % от ВВП. Однако следует сделать скидку на тот факт, что у Китая в два раза больше экспортного потенциала приходится на зарубежные компании. Переработка экспортных товаров для реэкспорта неизбежно создает излишек иностранной валюты. Около половины китайского экспорта приходилось на предприятия, финансируемые за счет зарубежных инвестиций, в то время как на Тайване в 1980-х гг. доля таких предприятий составляла примерно 25 %.

573

Увеличение обязательных резервов имеет тот же эффект, что и продажа облигаций Центральным банком, потому что связывает ссудный капитал. Продолжающиеся затраты на эти мероприятия, известные как «стерилизация», становятся обременительными, когда внутренняя инфляция растет, вынуждая правительство выплачивать более высокие внутренние процентные ставки и одновременно получать меньше процентов по инвестициям в валютные резервы. Именно с такой ситуацией столкнулся Китай после мирового финансового кризиса.

574

На протяжении большей части 1980-х гг. Тайвань имел большое положительное сальдо по текущим счетам: рекордный показатель составил 21 % от ВВП страны во время экономического спада в 1986 г. Наибольшее положительное сальдо по текущим счетам в Китае наблюдалось в 2007 г., составив 10,1 % от ВВП. Хочу заметить, что лично я не одобряю существенного занижения курса национальной валюты. Завышенный валютный курс, однако, тоже негоден, в чем Китай и многие другие страны Восточной Азии могли убедиться в более отдаленном прошлом.

575

Си Цзиньпин, Ю Чжэньшэн и Чжан Дэцзян родились в семьях высокопоставленных членов КПК; Ван Цишань попал в такую семью, благодаря удачному браку.

576

Судя по бюджету Министерства финансов КНР на 2012 г., правительство планирует потратить $ 111 млрд на внутреннюю безопасность, в том числе на полицию, аппарат государственной безопасности, вооруженные милиционные формирования, суды и тюрьмы, по сравнению с $ 106 млрд расходов на национальную оборону. Затраты на внутреннюю безопасность ежегодно увеличиваются в среднем на 14 %.

577

R. H. Coase, 'The Institutional Structure of Production', American Economic Review, 82, no. 4, (September 1992), p. 713. Статья представляет собой, в сущности, речь, которую Коуз произнес при вручении ему Нобелевской премии по экономике в 1991 г.

578

Италия, принявшая в 1950 г. обширную программу по проведению земельной реформы, подкрепила ее крупными инвестициями в ирригацию, сельскую инфраструктуру и распространение сельскохозяйственных знаний. Все это сочеталось с развитием обрабатывающей промышленности, ориентированной на экспорт, и регулированием финансовой системы. Экономика Италии в 1950-х и 1960-х гг. росла быстрее, чем в любом другом европейском государстве, – в среднем ежегодно на 5,8 % с 1950 по 1963 г. и на 5,0 % с 1963 по 1973 г. О сходстве в экономическом развитии Италии и Японии см.: Richard J. Samuels, Machiavelli's Children: Leaders and Their Legacies in Italy and Japan (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2003).

579

«Черные тюрьмы» (hei jianyu) – это сеть неузаконенных пенитенциарных учреждений в Китае, используемых для заключения граждан под стражу вне рамок и так уже крайне репрессивной официальной юридической системы. Правительство отрицает существование «черных тюрем», но их так много, что люди знают не только о их наличии, но и о местах их расположения.

580

Имеется в виду население пяти стран, включая Вьетнам.