Яшэн Хуан

КАПИТАЛИЗМ ПО-КИТАЙСКИ

государство и бизнес

HUANG

СКОЛКОВО
Московская школа управления

Yasheng Huang

CAPITALISM WITH CHINESE CHARACTERISTICS

Entrepreneurship and the State

Cambridge University Press

Яшэн Хуан

КАПИТАЛИЗМ ПО-КИТАЙСКИ

Государство и бизнес

Перевод с английского

СКОЛКОВО
Московская школа управления

Москва
2010

УДК 332.02
ББК 65.290.2(5)
Х98

Редактор Ю. Быстрова

Хуан Я.

Х98 Капитализм по-китайски: Государство и бизнес / Яшэн Хуан ; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 375 с. — (Серия «Сколково»).

ISBN 978-5-9614-1345-8

С конца 1970-х гг. китайская экономика растет феноменальными темпами. При помощи каких механизмов Китаю удается расти столь стремительно? Может ли Китай в недалеком будущем оставить позади нынешних мировых экономических лидеров? Есть ли в Китае капитализм и свободный рынок? Эти и другие вопросы будоражат деловые круги всего мира, а мифы о китайском чуде множатся день ото дня.

Автор книги, профессор Яшэн Хуан, преподает политэкономию и международное управление в Школе менеджмента Слоуна при Массачусетском технологическом институте, в котором ведет «китайскую лабораторию». В этой книге он развенчивает ряд ошибочных представлений о китайском феномене, проводя вдумчивый анализ экономической политики Китая за последние 30 лет. Исследование основано на богатой информационной базе — государственных и банковских документах, данных Национального бюро статистики Китая и различных инсайдерских источниках.

Книга адресована бизнесменам, экономистам, политологам, а также всем тем, кто интересуется инвестициями на китайском рынке или партнерством с китайскими компаниями.

УДК 332.02
ББК 65.290.2(5)

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

ISBN 978-5-9614-0633-7 (серия «Сколково»)
ISBN 978-5-9614-1345-8 (рус.)
ISBN 978-0-521-89810-2 (англ.)

© Yasheng Huang, 2008
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина», 2010

Руководитель проекта *Е. Гулитова*
Технический редактор *Н. Лисицына*
Корректоры *Е. Аксенова, О. Ильинская*
Компьютерная верстка *А. Абрамов*
Дизайнер *С. Прокофьева*

ООО «Альпина»
123007, г. Москва,
ул. 4-я Магистральная, д. 5, стр. 1
Тел. (495) 980-53-54
e-mail: info@alpinabook.ru
www. alpinabook.ru

Подписано в печать 12.08.2010. Формат 70×100 1/16.
Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.
Объем 23,5 печ. л. Тираж 1500 экз. Заказ № .

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию 7
Предисловие 9
Краткий обзор книги 15

1. Насколько же капиталистическим является Китай? 21
Насколько же капиталистическим является Китай? 30
Как правильно истолковывать историю роста китайской экономики 46
Обзор основных моментов книги 64
Приложение 67

2. Десятилетие предпринимателей 73
Истинное «китайское чудо» 78
Что же такое поселково-волостное предприятие? 93
«Поистине революционные реформы» 112
Заключение 130
Приложение 134

3. Великий разворот 139
История двух десятилетий 143
Что же произошло с поселково-волостными предприятиями? 155
Масштабное ограничение финансирования 170
Сила китайского государства 195
Заключение 209

4. Что же в Шанхае не так? 213

А существует ли вообще «шанхайское чудо»? 216

Отсутствие предпринимательства в Шанхае 237

Осмысляем шанхайскую модель 250

Заключение 268

Приложение 273

5. Капитализм по-китайски 275

Государственный или предпринимательский капитализм — так ли это важно? 283

Иной путь 304

Капитализм по-китайски 321

Перспективы Китая 332

Примечания 347

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Сегодня мы рады представить российским читателям новую книгу серии СКОЛКОВО — «Капитализм по-китайски», поистине захватывающее исследование истории экономических реформ Китая профессора Яшэн Хуана.

На протяжении нескольких последних десятилетий китайская экономика росла не просто стремительными, а поистине феноменальными темпами. Что же лежит в основе «китайского экономического чуда», кто сыграл основополагающую роль в развитии системы этой огромной страны и почему сегодня, спустя 30 лет, частный сектор Китая все еще находится на ранней стадии развития?

Базируясь на многочисленных архивных свидетельствах, статистических данных и обзорах рынка, книга Яшэн Хуана представляет новый, альтернативный взгляд на причины экономического взлета Китая, выдвигая на первый план истинные источники роста.

Автор предлагает читателям не только рассмотреть городской, контролируемый государством Китай, но и взглянуть на Китай сельский, предпринимательский. Ведь именно он в 1980-х получил поддержку государства, результатом чего стал подъем и всеобъемлющий рост. «Китайское чудо», о котором говорит автор, кроется в истории 1980-х гг., в истории развития класса предпринимателей!

В книге последовательно раскрываются причины, почему капитализм в 1980-е гг. был не просто бурно развивающимся, а действительно благоприятным для развития страны. Анализируется, как в следующем десятилетии сельский Китай был задавлен государством, взявшим все под свой строгий контроль, изменившим многие направления сельских экспериментов и определившим четкий перекос в сторону города, в сторону огромных инвестиций в государственные предприятия, с введением ограничений в отношении отечественных предпринимателей и с ярым ужесточением налогообложения беднейших сегментов населения.

А одним из «героев» книги становится Шанхай, город, который не затронули реформы 80-х, но который стал олицетворением государственной формы капитализма, политической опорой для руководителей страны.

Аналитический, свежий и во многом предостерегающий тон книги делает ее увлекательной и полезной для чтения, если вы интересуетесь международным бизнесом и быстроразвивающимися рынками.

Вилфрид Ванхонакер,
декан Московской школы управления СКОЛКОВО

ПРЕДИСЛОВИЕ

В 1998 г., когда я проводил исследование в Шанхае для своей последней книги, я поинтересовался у одного чиновника, может ли он познакомить меня с несколькими частными предпринимателями. Недоуменно взглянув на меня, он спросил: «Вы профессор из Гарварда?» (Я тогда преподавал в Гарварде.) «Почему же вас, профессора из Гарварда, — продолжил он, — интересуют эти люди, которые продают арбузы, чай и гнилые яблоки на улице?»

Немного озадаченный его ответом, я мягко напомнил ему, что такие компании, как Microsoft и Hewlett-Packard, были основаны и управлялись частными предпринимателями. После чего я позволил себе заметить, что, вероятно, причиной, по которой частные предприниматели в Шанхае продают лишь арбузы и чай, является то, что это единственный вид деятельности, которым им разрешено заниматься.

Эти слова шанхайского чиновника врезались мне в память; именно они впоследствии подвигли меня на написание этой книги. (Одна из глав этой книги называется «Что же в Шанхае не так?».) Просто удивительно, как его слова контрастируют с рассуждениями многих на Западе о китайских реформах. Среди западных ученых, в особенности экономистов, бытует мнение, что целью китайского государства было создать рыночную экономику, в основе которой лежит частное предпринимательство, но реформы заблокировались политическими препятствиями. Тогда политические стратеги из политической целесообразности прибегли к менее действенным способам достижения тех же целей — как то частичная приватизация государственных предприятий, открытие внутреннего рынка для иностранных компаний и содействие развитию предпринимательства с сохранением госпредприятий.

Истина ближе к словам того шанхайского чиновника. Совсем недавно, в 1998 г., большинство китайских чиновников относились к частному предпринимательству с глубочайшим презрением. Если китайское государство действительно *решило* подавить частный сектор, то нам придется разрешить несколько серьезных голово-

ломок. К примеру, как пояснить тот неоспоримый факт, что частному сектору удавалось расти с течением времени? Я привел пояснение в своей последней книге, Selling China («Продающий Китай»), где наглядно демонстрируется, что прямые иностранные инвесторы не привлекали технологии и ноу-хау, а выступали в качестве венчурного капитала или частного акционерного капитала, предоставляя финансирование подавляемым предпринимателям. Вот почему прямые иностранные инвестиции настолько распространены в Китае во всех сферах — от высокотехнологичных отраслей промышленности до низкотехнологичных и от богатых регионов страны до бедных. Ряд научных работ, в основу которых легли эмпирические исследования, подтвердили эту гипотезу после выхода в свет моей книги.

Прямые иностранные инвестиции — это не ответ на все вопросы. Прямые иностранные инвестиции потекли в Китай в 1990-х гг., и если они объясняют рост частного сектора и экономический рост в 1990-х, как тогда объяснить происходящее в1980-х? Вопрос 1980-х годов обнажил пробелы в моих знаниях новейшей китайской истории. Я, как и многие другие ученые, всегда предполагал, что китайские реформы носили постепенный (эволюционный) характер — начинались с осторожных, малых шажков, а потом набирали обороты, увеличивая темпы экономических преобразований. Долгие годы я придерживался той точки зрения, что реформы 1990-х были гораздо более радикальными и далекоидущими, чем реформы 1980-х.

Человек, прочитавший эту книгу, заметил бы, что основной ее тезис говорит о прямо противоположном. В ней демонстрируется, что истинное китайское чудо случилось в 1980-х и что чудо это стало возможным благодаря предпринимательству, исходящему из низов, и существенной либерализации на многих фронтах. А вот в 1990-х произошло сворачивание реформ.

Я усомнился в правильности своего предположения после того, как мне выпала возможность побеседовать с доктором Чжаном Вэем. Чжан, который сейчас преподает экономику Китая в Кембриджском университете, знает историю реформ не понаслышке. Он был «восходящей звездой» в правительстве Китая 1980-х гг. — управлял важной зоной экономического развития в Тяньцзине, будучи совсем молодым человеком. Чжан Вэй мягко, но решительно сказал мне, что моя эволюционистская точка зрения существенно преуменьшает темпы реформ в 1980-х. После того разговора я стал замечать, что многие «инсайдеры» — те, кому довелось поработать в китайской системе, — придерживаются такого же мнения. Наиболее от-

кровенно о сворачивании реформ в 1990-х высказался Ли Чанпин, сельский госслужащий, которого я процитировал в главе 3.

Однако академический подход к этой теме требует большего, нежели ознакомление читателя с мнениями инсайдеров. Мнение должно быть подкреплено данными. В этом-то и заключается главная сложность. Немногие специалисты-обществоведы знают, насколько непросто раздобыть точные данные о Китае, особенно по 1980-м гг. «Культурная революция» полностью разрушила китайскую систему сбора данных. Согласно одному материалу, в 1976 г. в Национальном бюро статистики работало лишь 46 человек, а еще в 1986 г. 90% китайских экономических данных обрабатывалось вручную. (В 1985 г. Национальное бюро статистики провело экономическую перепись. Один американский экономист поинтересовался, можно ли ему получить необработанные данные переписи, на что ему ответили, что магнитная лента с данными упала в воду и пришла в полную негодность.)

Я часто восхищаюсь способностью некоторых моих коллег по Массачусетскому технологическому институту генерировать данные для своих исследований — при помощи тщательно продуманных экспериментов, где иногда в качестве объектов выступают студенты, и завидую коллегам. Один из них разработал эксперимент, который предполагал фотографирование студентов в столовой. У меня нет подобной возможности генерировать данные экспериментальным путем, и расспрашивать людей об их прошлом отнюдь не просто, особенно если нужные люди — бывшие премьеры или министры (в том числе те, которые до сих пор являются персонами нон-грата как политики).

Я остановился на альтернативном варианте — изучении государственных документов. В Китае нет недостатка в документах. Один источник документации оказался особенно полезным для моего проекта — сборники банковских документов. В рамках этого книжного проекта я изучил тысячи страниц банковских документов, многие из которых датированы началом 1980-х гг. Именно на основе совокупной массы документальных данных я отверг эволюционистское толкование китайских реформ.

Скептически настроенный читатель может возразить, что вывод, основанный на документальных данных, недостаточно строг. (Помимо документальных данных, я также собрал значительное количество исследовательских данных.) Но тут следует напомнить, что эволюционистская точка зрения вообще не нашла системного подтверждения. Самый убедительный факт в ее поддержку — это рост доли выработки продукции частного сектора. В главе 1

я подробно поясняю, почему этот показатель не является достоверным.

Вопрос методологической строгости наиболее значим тогда, когда мы пытаемся вывести причинные следствия, а не тогда, когда пытаемся установить факты. В этом и заключается основное различие между исследованием китайской и американской экономики. При изучении американской экономики ученые могут спорить о последствиях, скажем, «рейгановского снижения налогов». При изучении же китайской экономики более значимым вопросом будет: «А снижало ли правительство налоги вообще?» Значительная часть этой книги посвящена документированию фактов, в том числе формулированию точного определения термина «поселково-волостные предприятия», и выработке приемлемого показателя для оценки эволюции политики в отношении частного сектора.

Хотелось бы отметить двух человек, которые очень помогли мне в поисках источников документальных данных по китайским реформам. Один из них — Цзэнь Хун, библиотекарь в Центре обслуживания при Китайском университете Гонконга. Цзэнь создала потрясающий сборник документации по Китаю. Он включает документы, датированные концом 1970-х и началом 1980-х гг., все его материалы тщательным образом каталогизированы. Я выражаю ей огромную благодарность.

Нэнси Херст из библиотеки Центра восточноазиатских исследований им. Фэрбэнка при Гарвардском университете также сыграла важную роль в моем проекте. Ее библиотека, несомненно, является лучшим местом для исследования современного Китая за пределами Азии. Нэнси помогла этому книжному проекту и иным образом: она отредактировала и вычитала ранние версии и исправила многие из ошибок, сделанных мною. Я очень благодарен ей за это.

Все эти годы у меня было несколько способных ассистентов. В их число входят Лу Гао, Юй Лу, Хэйвай Тан, Яньбо Ван и Вэньди Чжан. Другие находили и предоставляли важные данные. Профессор Ифань Чжан из Университета Линнань (Гонконг) щедро делился данными со мною, а Ян Чжи из Университета Гонконга помогал мне их анализировать. Скотт Пэррис, мой редактор в Cambridge University Press, и Кен Карпински, мой руководитель проекта в Aptara, оказывали мне весьма эффективную помощь в процессе создания книги. Я глубоко благодарен им.

Также я хотел бы поблагодарить тех людей и коллег, с которыми я обсуждал идеи, изложенные в этой книге, и которые дали ценные комментарии по ранним черновикам или представлениям идей. В их число входят Уильям Баомул, Пранаб Бардхан, Сьюзанн Бергер,

Кристин Форбс, Цзюнь Фу, Саймон Джонсон, Девеш Капур, Тарун Ханна, Николас Ларди, Дон Лессард, Дэвид Ли, Рик Лок, Миньсинь Пэй, Гай Пфефферманн, Эд Стейнфельд, Лестер Туроу, Лора Тайсон, Эшутош Варшни, Элеанора Уэстни и Алан Уайт. Четыре анонимных рецензента из Cambridge University Press предоставили весьма ценные комментарии.

Эта книга не была бы написана без неизменной поддержки моей жены, Цзэнь Ян. Она стойко переносила мои частые отсутствия дома, приглядывая за двумя нашими маленькими дочками, Кунькунь и Нанань, и работая топ-менеджером в компании по страхованию здоровья. Она стала первым «испытательным полигоном» для многих моих идей. Дочки, вероятно, тоже улучшали мою работу, пусть даже и косвенным образом, когда забирали мой ноутбук и писали или рисовали что-то на моих текстах.

Наконец, я посвящаю эту книгу трем людям, которые, я убежден, олицетворяют истинное китайское чудо. Я упомянул их в трех разных частях книги: Няня Гуанцзю — в главе 2, Чжэна Лэфана и Суня Дау — в главе 3. Все трое были сельскими предпринимателями; как и многие другие предприниматели, они попали под удар односторонней политики 1990-х. Таким вот скромным образом я отмечаю их вклад в эту книгу.

Яшэн Хуан, 6 июня 2008 г., Дели (Индия)

КРАТКИЙ ОБЗОР КНИГИ

С 1978 г. китайская экономика растет феноменальными темпами. Этот факт неоспорим. При помощи каких механизмов Китаю удается расти столь быстро? По этому вопросу уже больше простора для дискуссии. Большинство экономистов сходятся во мнении, что в основе роста Китая лежат уникальные, специфические местные институционные новшества, такие как пребывание в собственности местных органов власти поселково-волостных предприятий, децентрализация и избирательный финансовый контроль. Традиционные механизмы роста, такие как частная собственность, защита прав собственности, финансовая либерализация и реформирование политических институтов, не являются основными составляющими истории роста Китая.

Экономическое исследование китайских реформ сосредоточено главным образом на следующем вопросе: чем объяснить рост китайской экономики, принимая во внимание ее явные недостатки? Ответ, часто подкрепляемый формальными, математическими моделями, заключается в том, что на первый взгляд неэффективные политика, практики и институты, как то пребывание поселково-волостных предприятий в собственности государства и финансовые рычаги, выполняют базовые эффективные *функции* в конкретных условиях Китая. При этом обычно используется дедуктивный подход — эти эффективные функции представляющихся неэффективными форм логически выводятся из впечатляющих экономических результатов Китая.

В этой книге используется иной, основанный на фактах подход. Начинается она со следующих вопросов: действительно ли поселково-волостные предприятия находились в собственности государства? До или во время первоначального экономического подъема начала 1980-х гг. Китай осуществил финансовые реформы? В основе данного исследования лежит детальное изучение политических документов, документов из сферы госуправления и банковских документов, а также исследований семейных и частных предприятий. Собранные качественные и количественные данные

охватывают период с 1979 по 2006 г. Эта книга богата фактами — я изучил тысячи страниц служебных записок, распоряжений, рабочих инструкций и правил оценки персонала, изданных главами центрального банка Китая, всех основных коммерческих банков, сельских кредитных кооперативов и т. д. Эти документы содержатся в 22-томном сборнике банковских документов, который, несмотря на то что он имеется в Гарварде и Гонконге, никогда не изучался западными учеными. Я также изучил базу данных по поселково-волостным предприятиям, созданную Министерством сельского хозяйства Китая. Министерство сельского хозяйства ведало сбором данных по поселково-волостным предприятиям, и в его данных разбивка по формам собственности более детальная, чем в данных по поселково-волостным предприятиям, которые приводятся в статистических ежегодниках China Statistical Yearbook. Вот основные результаты моего исследования.

- *В чистом виде* частное предпринимательство в несельскохозяйственных секторах развивалось в сельском Китае в 1980-х гг. быстрыми темпами.
- Финансовые реформы в сельских районах в 1980-х гг. были существенными, и китайская банковская система в 1980-х выдала на удивление большой объем кредитов частному сектору.
- Защита прав собственности была — и по-прежнему остается — на невысоком уровне, но защищенность собственника — лица, владеющего имуществом, — существенно повысилась в самом начале экономических реформ.
- В начале 1980-х гг. энергично, непосредственно и сознательно формировалось доверие к политике и ее предсказуемость.
- Политическая система, хоть в ней и отсутствуют обычные институционные ограничения, ассоциируемые с надлежащим государственным управлением, стала *направленно либеральной* в начале эпохи реформ.

В этой книге разъясняются следующие вопросы.

- В китайском определении термина «поселково-волостные предприятия» речь идет о месте их создания и регистрации (т. е. предприятия, находящиеся в сельских районах), а не об их форме собственности; западные же исследователи рассматривают поселково-волостные предприятия с точки зрения их формы собственности.

- Пробел в плане познания огромен: уже в 1985 г. из 12 млн предприятий, отнесенных к поселково-волостным, 10 млн были *полностью* и *в чистом виде* частными.
- Почти каждый новый участник сектора поселково-волостных предприятий в период с середины 1980-х гг. по середину 1990-х. являлся частным поселково-волостным предприятием.
- Частные поселково-волостные предприятия были наиболее активны в самых бедных и самых сельскохозяйственных провинциях Китая (эта особенность частных поселково-волостных предприятий поясняет преуменьшение их размеров в стандартной отчетности, а также связи между сельским частным предпринимательством и сокращением бедности).
- Коллективные поселково-волостные предприятия в бедных провинциях начала 1980-х и переживали масштабную приватизацию.
- Финансовые реформы на селе — предоставление кредитов частному сектору и разрешение на вход частных предприятий в сферу финансовых услуг — в 1980-х гг. были одобрены главой Центрального банка Китая и президентами ведущих банков.
- Китайские реформы были экспериментальными по своей природе, но результатом этих экспериментов стали частная собственность и финансовая либерализация.

Хорошее пояснение феномена китайского роста должно объяснять как его широко известные успехи, так и его не менее известные недостатки (слабый финансовый сектор, рост разницы в доходах, ограничение развитие частного сектора и т. д.). Ключевым моментом для понимания нами истории роста Китая является то, что Китай в начале 1990-х гг. свернул бóльшую часть своих весьма действенных экспериментов и политики в отношении села. В 1990-х китайские политики отдавали предпочтение городам в плане инвестиций и предоставления кредитов, облагая сельский сектор внушительными налогами, чтобы финансировать инициируемый государством бум развития городов. Изменения в политике в 1990-х гг. не были экспериментальными; они скорее были обусловлены значительным перекосом в сторону города. Эта книга утверждает следующее.

- Если судить по инвестициям в основные фонды в частном секторе, период наиболее либеральной политики пришелся на 1980-е гг.; в 1990-х эта политика была прекращена, а боль-

шинство действенных финансовых экспериментов на селе были свернуты.

- Административное управление на селе в 1990-х гг. было централизовано.
- Ограничения в плане кредитов для сельского предпринимательства, в том числе частных поселково-волостных предприятий, в 1990-х существенно выросли.
- Рост дохода сельского домохозяйства в 1990-х гг. составил менее половины роста дохода сельского домохозяйства в 1980-х гг., а снижение роста дохода сельского предприятия было еще более ощутимым.
- Размер государственного аппарата, определяемый по числу госслужащих и стоимости основных фондов, управляемых им, в 1990-х существенно вырос.
- Направленно либеральные политические реформы 1980-х были прекращены и свернуты.

Целая глава в этой книге посвящена Шанхаю, и вот почему. Первая заключается в том, что Шанхай являет собой классическую модель перекоса в сторону города — город ограничил развитие малых, предпринимательских и типично сельских предприятий, предоставляя при этом налоговые льготы прямым иностранным инвестициям и предприятиям, тесно связанным с органами власти. Вторая заключается в том, что в конце 1980-х гг. экономика Шанхая входила в число наименее реформированных городских экономик Китая, но при этом его руководители второй половины 1980-х доминировали на китайской политической арене все последнее десятилетие прошлого века. В этой книге задается вопрос: что же в Шанхае не так? Приводятся следующие факты.

- Несмотря на то что они находятся на самом богатом рынке Китая, местные предприятия частного сектора являются одними из наименьших в стране, а доход на душу населения от самостоятельной предпринимательской деятельности в Шанхае примерно такой же, как в провинциях, таких как Юньнань, где ВВП на душу населения составляет около 10–15% от ВВП на душу населения в Шанхае. (Это равносильно тому, как если бы доход на душу населения от самостоятельной предпринимательской деятельности в Соединенных Штатах был примерно таким же, как в Турции.)
- Политические, регуляторные и финансовые ограничения на местное частное предпринимательство в Шанхае были

непомерными, что подтверждает тот факт, что инвестиции в основные фонды местных фирм частного сектора достигли максимума в 1985 г.

- Доля трудового дохода — включая доход собственника бизнеса — в ВВП по Шанхаю очень низка.
- ВВП Шанхая вырос существенно относительно среднего по стране, но уровень дохода домохозяйства относительно среднего по стране практически не вырос.
- Несмотря на то что заработные платы в Шанхае высокие, доход от активов — один из наименьших в стране.
- Начиная с 2000 г. самый бедный сегмент населения Шанхая утратил доход *полностью* в период экономического роста.
- Несмотря на то что Шанхай стремится стать одним из китайских центров высоких технологий, в 1990-х гг. годовое количество выданных патентов в Шанхае значительно уменьшилось по сравнению с годовым количеством выданных патентов в более «предпринимательских» провинциях, таких как Чжэцзян и Гуандун.
- Помимо этого, в Шанхае процветала коррупция.

Капитализм с китайским лицом является результатом политического баланса между предпринимательским, ориентированным на рынок сельским Китаем и контролируемым государством городским Китаем. В 1980-е гг. верх взял сельский Китай, но в 1990-х доминировал Китай городской. Несмотря на то что Китай в 1990-х гг. добился значительного прогресса в плане либерализации прямых иностранных инвестиций и реформирования государственных предприятий, в этой книге большее значение придается развитию ситуации на селе при определении общего характера и темпов перехода Китая к капитализму. Там, где господствует сельский Китай, китайский капитализм является предпринимательским, политически независимым и весьма конкурентным в своем поведении и действенным в своих последствиях. Там же, где доминирует городской Китай, китайский капитализм склонен к политической зависимости от государства и коррумпирован.

Большинство экономистов судят об экономических результатах Китая по данным о его ВВП. Тогда как расхождения в цифрах роста ВВП Китая для рассматриваемых двух десятилетий довольно незначительны, экономические и социальные последствия более предпринимательской разновидности капитализма 1980-х гг. и более государственной разновидности капитализма 1990-х гг. отличались весьма существенно.

- Несмотря на то что рост ВВП был значительным и в 1980-х, и в 1990-х, рост дохода домохозяйства в 1980-х гг. был гораздо более ощутимым.
- Доля трудового дохода в ВВП в 1980-х росла, а в 1990-х снижалась.
- По итогам ряда исследований, проводившихся независимо друг от друга, было установлено, что рост совокупной производительности факторов производства в текущем десятилетии либо замедлился по сравнению с предыдущим периодом, либо вовсе прекратился.
- Сокращение бедности, о котором с гордостью сообщали китайские СМИ, происходило главным образом в течение восьми лет «предпринимательского» периода (1980–1988 гг.), а не в течение 13 лет «государственного» периода (1989–2002 гг.).
- Разница в доходах в 1990-х значительно увеличилась, тогда как в 1980-х уменьшилась.
- Проблемы, связанные с государственным управлением, такие как захваты земли и коррупция, в 1990-х гг. существенно обострились.
- Высокая налоговая нагрузка на сельские районы привела к росту стоимости основных государственных услуг и их упразднению.
- В период с 2000 по 2005 г. число неграмотных среди взрослого населения Китая выросло на 30 млн — впервые за несколько десятилетий; этот факт остался практически незамеченным на Западе.
- Принимая во внимание то, как в Китае определяют количество неграмотных среди взрослого населения, можно утверждать, что этот рост неграмотности стал результатом ухудшения сельского базового образования в 1990-х гг.; он совпал по времени с политическим перекосом в сторону города.

Капитализм с китайским лицом представляет собой непосредственное, фактографическое наблюдение за экономическими и институциональными процессами, практиками и политикой Китая. Формальное моделирование и системное эмпирическое исследование являются важными инструментами разрешения научных и политических споров, но они могут помочь только при наличии нужных фактов. Эта книга предоставляет такие факты.

1. НАСКОЛЬКО ЖЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИМ ЯВЛЯЕТСЯ КИТАЙ?

В 2004 г. Lenovo, китайский производитель компьютеров, приобрел производственное подразделение IBM. Это событие, произошедшее вскоре после того, как ведущие информационные агентства сообщили, что вклад Китая в рост мирового ВВП превысил вклад США, потрясло мир. Ричард Макгрегор (2004), репортер *The Financial Times*, очень точно передал воцарившиеся тогда настроения, написав, что эта покупка является «символом новой экономической эпохи, символом того, как растущий быстрыми темпами Китай вдруг стал настолько мощным, что теперь ему по силам поглотить культовый американский бренд». Экономист Принстонского университета и обозреватель *The New York Times* Пол Кругмэн (2005), который не был обеспокоен японскими приобретениями в 1990-е годы, теперь забил тревогу в связи с китайскими инвестициями. Он считает, что китайские корпоративные приобретения представляют серьезную угрозу для Соединенных Штатов. Некоторые специалисты даже заявили, что приобретение Lenovo возвещает о наступлении нового мирового порядка, центром которого является Китай (Shenkar, 2005).

Преподаватели бизнес-школ просто восхищены Lenovo. Для них Lenovo — неопровержимое подтверждение плодородной предпринимательской среды и растущей конкурентоспособности Китая. В своей книге The Chinese Century («Эпоха Китая») Одед Шенкар, профессор Университета штата Огайо, отвергает представление о том, что Китаю недостает корпоративных гигантов. Lenovo, утверждает он, является таким же гигантом, как и лучшие индийские корпорации — Wipro или Infosys (Shenkar, 2005). Lenovo также посвящена значительная часть книги Made in China: What Western Managers Can Learn from Trailblazing Chinese Entrepreneurs («Сделано в Китае: Чему западные менеджеры могут научиться на примере китайских предприятий») Дональда Салла, профессора бизнес-школы INSEAD (Sull, 2005).

Но есть одна проблема касательно этих познавательных во всех других отношениях книг: Lenovo — не китайская компания. Несомненно, Lenovo — весьма успешное предприятие, но преуспело оно как раз потому, что могло функционировать вне китайской деловой среды. Китайским «лицом» компа-

нии является Lenovo China, штаб-квартира которой расположена в Пекине. Это фирма-родоначальник, основанная в 1984 г. при Китайской академии наук. Но реальный корпоративный контроль и акционеры производства и разработки технологий Lenovo находятся в другом месте — в Гонконге. Рассмотрим Lenovo (Пекин) и Lenovo (Шанхай), структурные подразделения фирмы, управляющие производством, научно-исследовательской деятельностью, разработкой программного обеспечения и обслуживанием клиентов. Обе эти структурные единицы являются не просто предприятиями с иностранными инвестициями, а предприятиями со стопроцентно иностранным капиталом, т. е. 100% их акций владеет иностранное юридическое лицо, Hong Kong Lenovo. Они не связаны напрямую через акционерный капитал с Lenovo China. Как компании со 100%-ными иностранными инвестициями, пекинское и шанхайское подразделения Lenovo являются более иностранными, чем подразделение GM в Шанхае, которое являет собой совместное предприятие с 50%-ным иностранным участием. В 2003 г. семь гонконгских дочерних компаний Lenovo были включены в список 500 крупнейших китайских предприятий с иностранным капиталом, составленный правительством Китая.

Данная книга — об этом и многих других феноменах китайской экономики. В первой части главы 1 я привожу подробную информацию по Lenovo, чтобы подчеркнуть основной тезис: китайская экономика очень сложна, и то, что представляется простым и очевидным на первый взгляд, вовсе таковым не является, если копнуть глубже. А чтобы копнуть глубже, нужно выйти далеко за пределы обычной эмпирической основы для экономического анализа по Китаю (например, данные по ВВП и валютным резервам). Для написания этой книги я изучил многочисленные государственные документы, в том числе служебные записки и распоряжения должностных лиц Центрального банка Китая и руководителей высшего звена банков, а также большое количество данных исследований домохозяйств и китайских компаний. Традиционные экономические данные, такие как ВВП, объем экспорта и прямые иностранные инвестиции, служат источником дальнейших исследований и не позволяют сделать окончательные выводы. (Более подробная информация об эмпирических источниках книги приводится в этой главе.)

Пример с Lenovo говорит не только о необходимости уяснить факты касательно китайской экономики, но и о необходимости сделать правильные аналитические выводы и выводы о роли политики в истории роста Китая. Это еще одна тема, которая проходит через всю книгу. В научной литературе распространено мнение, что предпринимательство, финансовая либерализация и защита прав частной собственности не являются важными составляющими экономического роста Китая. (Или как минимум о том, что эти факторы весьма отличны от тех, что практикуются в других

странах.) Успех китайской экономики породил идею о том, что экономический рост есть результат грамотной привязки экономической политики и институтов к местным условиям, а не применения универсальных экономических принципов. Давайте проанализируем эту идею на примере Lenovo.

Важным элементом истории Lenovo является ее статус иностранной компании. Читатель может сказать: «Ну и что?» Что такого важного в том, что Lenovo зарегистрирована как иностранная компания в Китае? К тому же разве сейчас Гонконг не является частью Китая, и, соответственно, определение Hong Kong Lenovo как иностранной фирмы лишь юридическая фикция? Ответы на эти вопросы показывают, насколько важно знать все подробности истории компании Lenovo.

Осмысление гонконгских корней Lenovo влечет за собой важные выводы. Гонконг — это либеральная экономика, которая зиждется на рыночной финансовой системе, верховенстве права и защите прав собственности. Гонконгская экономическая модель, как утверждают многие, наиболее близка к модели неоклассической экономики из тех. Вот почему так важно разобраться в причинах успеха Lenovo. Если мы считаем Lenovo продуктом китайской деловой среды, многие из тех, кто утверждает, что Китай разработал уникальную, специфическую формулу осторожного дерегулирования, государственной формы собственности и избирательного вмешательства государства в экономику, правы. Если же мы считаем Lenovo продуктом Гонконга и гонконгских институтов, успех Lenovo становится историей верховенства права и рыночных финансовых подходов. Поэтому вопрос определенно стоит рассмотреть более подробно.

За исключением первоначального финансирования, предоставленного Китайской академией наук в 1984 г., именно традиционно западный рынок Гонконга предоставил Lenovo практически весь ее последующий капитал в критический период роста фирмы[1]. В 1988 г. Lenovo получила 900 000 гонконгских долларов от China Technology, гонконгской фирмы, для инвестирования в совместное предприятие в Гонконге. Эта инвестиция объясняет факт создания юридического адреса Lenovo в Гонконге. (Изначально фирма называлась Legend.) Далее свою роль сыграли удача и случай. Отец Лю Чуаньчжи, главного основателя Lenovo, управлял China Patent Agent, гонконгской компанией. China Patent Agent была основным акционером China Technology. Производство компьютеров является капиталоемким и требует значительных инвестиций. Именно капитал, пришедший из Гонконга, удовлетворил финансовые запросы Lenovo. В 1993 г. Hong Kong Lenovo вышла на Гонконгскую фондовую биржу. Первичное публичное размещение акций (IPO) принесло ей $12 млн, которые фирма направила на инвестиции в Китае. Таким образом, успех Lenovo — заслуга рыночных финансов Гонконга, а не контролируемой государством финансовой системы Китая.

И хотя все основатели Lenovo действительно являются выходцами из Китайской академии наук, то, что фирма стала дочерней компанией Академии, уже история. Ее учредительный капитал составил 200 000 юаней — в 1984 г. огромная сумма для Китая. Эти деньги на самом деле были ссудой от Академии наук, а не инвестицией в акционерный капитал. Процедура их предоставления была довольно запутанной. Согласно одному материалу, 11 основателей Lenovo получили эти деньги в виде банковской ссуды и одолжили их Академии наук. Академия наук, в свою очередь, ссудила эти деньги Lenovo. По западному законодательству Lenovo была бы обычной частной фирмой, а Китайская академия наук — ее кредитором, а не акционером. Но причина, по которой Lenovo зарегистрировалась как юридическое лицо именно таким образом, не имеет ничего общего с фактической долей участия учредителей в ее капитале. Причина заключается в том, что в 1984 г. не существовало правового механизма регистрации независимой частной фирмы размеров Lenovo, работающей в такой современной отрасли промышленности, как производство компьютеров. В 1980-х гг., несмотря на то что либерализация частного сектора в сельском Китае шла полным ходом (тема, к которой я обращаюсь снова в главе 2), городская экономика по-прежнему практически полностью находилась под контролем государства. Многие из крупных частных, по сути своей, компаний были зарегистрированы как юридическое лицо в 1980-х таким же образом.

Уяснение гонконгских связей Lenovo также помогает нам получить верное представление о китайской деловой среде. Правовой статус как компании с иностранными инвестициями был важен для Lenovo прежде всего потому, что он был ее «входным билетом» в отрасль производства компьютеров. Вскоре после основания Lenovo было отказано в лицензии на выпуск продукции в сфере производства компьютеров в Китае. Вместо нее Министерство электроники выдало лицензию на выпуск продукции Great Wall Group, традиционному госпредприятию. Lenovo же начала выпускать компьютеры в Китае не как китайская компания, а как компания с иностранными инвестициями, зарегистрированная в Гонконге. Все производства, службы и научно-исследовательские подразделения, что открываются Lenovo в Китае, идут по такому же пути. Они либо находятся в полной собственности Hong Kong Lenovo, либо являются иностранными совместными предприятиями с другими китайскими фирмами. В 1997 г. Hong Kong Lenovo поглотила пекинское подразделение — последнее из остававшихся китайских подразделений[2].

Как предприятие с иностранными инвестициями Lenovo подпадала под действие Закона о совместных предприятиях с иностранным акционерным капиталом или Закона о предприятиях со 100%-ным иностранным акционерным капиталом. Китайские законы и нормы предоставляют

зарегистрированным за рубежом фирмам более либеральную рабочую среду, нежели отечественным частным фирмам. В 1990-х Китай проводил весьма одностороннюю стратегию либерализации, которая предусматривала предоставление существенных налоговых и регуляторных льгот прямым иностранным инвесторам, ограничивая при этом потенциал отечественного частного сектора[3]. До 2005 г. многие высокотехнологичные и так называемые стратегические отрасли промышленности были закрыты для китайских частных компаний. Местные частные предприниматели могли развивать свой бизнес только посредством его регистрации в другой стране. Вот почему Lenovo обрела правовой статус иностранной компании. Будучи предприятием с иностранными инвестициями, Lenovo могла работать в более широком регуляторном пространстве и с большей степенью самостоятельности. Как пример, фирма, которая обошла Lenovo и получила лицензию на выпуск продукции в сфере производства компьютеров, — Great Wall Group — являлась исключительно китайской. У нее регулярно возникали разного рода трудности.

Профессор Салл в своей книге излагает историю развития семи других фирм: Sina, UTStarcom, AsiaInfo, Haier, Galanz, Wahaha и Ting Hsin. Все истории, приводимые профессором Саллом, похожи на историю Lenovo. Все эти фирмы зарегистрированы в Китае как иностранные компании, или же их основные подразделения зарегистрированы как иностранные компании. Sina, UTStarcom, Ting Hsin и AsiaInfo являются предприятиями со 100%-ными иностранными инвестициями, подобно Lenovo (Пекин) и Lenovo (Шанхай). Galanz и Wahaha представляют собой совместные предприятия. (В 2007 г. у основателя Wahaha возникли серьезные разногласия с его иностранным деловым партнером, Danone.) Haier сама по себе не является предприятием с иностранными инвестициями, в отличие от своих основных деловых и производственных подразделений, в том числе действующих в ключевых направлениях — производстве холодильников, стиральных машин и сушильных аппаратов. Все эти фирмы имеют правовой статус предприятия с иностранными инвестициями, а потому подпадают под действие более либеральных китайских законов и норм, регулирующих иностранные инвестиции.

Понятно, что Салл предположил, что все эти фирмы — китайские. Они китайские только в том, что их руководители и владельцы — этнические китайцы, но их правовой статус —*иностранное предприятие*. Тот факт, что для достижения компанией успеха в Китае необходимо сочетание китайских управленцев и правового статуса иностранного предприятия, является, вероятно, наилучшей иллюстрацией значительных искажений в китайской деловой среде — демонстрацией того, что система надела смирительную рубашку на отечественный частный сектор. Поэтому не случайно, что все истории корпоративного успеха в Китае похожи на истории Lenovo

и Sina. В 2002 г. журнал *Forbes* опубликовал список наиболее динамичных малых предприятий в мире. Четыре компании из этого списка управляются китайскими предпринимателями; бóльшую часть дохода им приносят их китайские подразделения, но штаб-квартира каждой из этих компаний находится в Гонконге.

Рост Lenovo настолько впечатлил некоторых иностранных аналитиков, что один консультант из компании McKinsey даже заявил, что Китай имеет «лучшую модель из всех возможных» (Woetzel, 2004). В этом заявлении конкретный стратегический и институциональный путь, которым идет Китай, представляется как образец для других развивающихся стран. Пример Китая позволил западным исследователям утверждать, что микроэкономические и макроэкономические успехи не зависят от внедрения финансовых и правовых институтов западного типа. В одной влиятельной финансовой газете отмечается, что неформальное финансирование практически так же эффективно в плане вливания капитала в частный сектор, как и рыночные финансовые институты (Allen, Qian and Qian, 2005).

История Lenovo ставит под сомнение все эти утверждения. Да, Китаю недостает действенных правовых и финансовых институтов, *но у него есть доступ к ним — в Гонконге*. Некоторые считают, что официальное финансирование не имеет большого значения. Руководители Lenovo наверняка не согласятся с этим. Компания заполучила более $12 млн в результате выхода на IPO на Гонконгской фондовой бирже. Официальное финансирование — и институты, предоставляющие его, — имело важнейшее значение для успеха Lenovo. Неформальные источники финансирования помогают открыть небольшие киоски или простое производство, но их недостаточно для приобретения фирмами современных производственных объектов и для их продвижения вверх по технологической лестнице.

Lenovo является самым известным продуктом так называемых прямых иностранных инвестиций с возвратом в исходный пункт — «иностранного» капитала, который сперва экспортируется из Китая, а потом снова импортируется в Китай. Основная функция гонконгского подразделения Lenovo не имеет ничего общего с технологиями. Согласно одному из лучших и наиболее детальных материалов о Lenovo, руководители и ученые Lenovo обладали гораздо более глубокими техническими знаниями, нежели гонконгская фирма, с которой они объединились (Lu, 2000). Истинный вклад политики открытых дверей Китая заключается не только в том, что она разрешила вход в страну иностранным предприятиям, но и в том, что она разрешила выход предприятиям китайским. Она дала возможность некоторым китайским предпринимателям найти «выпускной клапан» для выхода из очень плохой системы. Иными словами, успех Китая связан скорее не с созданием эффективных институтов, а с разрешением доступа к эффективным институтам за пределами Китая.

Это — в значительной степени незапланированное и недооцениваемое — следствие китайской политики открытых дверей необходимо признать. Однако это совсем не значит, что Китаю не нужны эффективные рыночные институты. История Lenovo говорит как раз о важности последних. Lenovo смогла воспользоваться преимуществами этих институтов потому, что Китаю посчастливилось иметь самую либеральную экономическую систему у себя под боком. Гонконг является безопасной гаванью для ряда талантливых китайских предпринимателей и альтернативой китайским плохо функционирующим финансовой и правовой системам. Можно даже сказать, что Lenovo извлекла из бывшей английской колонии такую же выгоду, что и из возможностей для роста в самом Китае.

Китай уникален тем, что некоторые из его способных предпринимателей имеют возможность доступа к одному из наиболее действенных финансовых рынков и правовых институтов в мире. Но здесь можем сделать один важный вывод касательно политики. Другим развивающимся странам внедрение финансовых и правовых институтов и практик, аналогичных китайским, не позволило бы добиться экономического роста. Какой бы успешной ни была Lenovo, особое обстоятельство под названием «Гонконг» ограничивает применимость данной модели. В этой связи утверждение McKinsey о том, что Китай располагает «наилучшей» бизнес-моделью, равнозначно призыву к другим бедным странам создать свой собственный Гонконг, что есть совет сомнительной ценности.

Наконец, остается вопрос о том, действительно ли правильное толкование истории Lenovo и истории роста Китая имеет важное значение. Возможно, уроки Китая и нельзя быстро распространить на другие страны, но пока китайская модель работает для Китая, все будет хорошо. Разве не верно то, что многие компании, подобно Lenovo, могут воспользоваться преимуществами финансового рынка и правовых институтов Гонконга и могут стать конкурентоспособными гигантами на мировой арене? Пока существуют механизмы-заменители, рост Китая будет продолжаться.

Это неверный вывод из успеха Lenovo и других китайских компаний. Вспомним тот факт, что Lenovo смогла воспользоваться преимуществами финансового рынка Гонконга тайком — отец Лю Чуаньчжи был руководителем гонконгской компании. Семейные связи позволили Lenovo ускользнуть из цепких лап китайских институтов, но на каждую историю успеха по типу Lenovo есть нерассказанные истории неудачи китайских предпринимателей, у которых доступа к Гонконгу нет. Особенно это справедливо в отношении тех потенциальных предпринимателей, которые живут в огромных сельских и центральных районах Китая. Можно пойти еще дальше: потребность в эффективной финансовой системе в Китае выше в центральных районах, чем в прибрежных провинциях, именно потому, что в первых других условий для роста куда меньше.

Плохие институты особенно пагубны для сельского предпринимательства, которое имеет гораздо большее значение для благосостояния подавляющего большинства китайцев, нежели городское, высокотехнологичное предпринимательство. В двух главах этой книги этот вопрос рассматривается в подробностях. В отличие от многих других стран, в Китае наиболее динамичные, рисковые и талантливые предприниматели живут в сельской местности. Эти сельские предприниматели сотворили китайский чудо-рост 1980-х гг., сперва существенно повысив урожайность сельскохозяйственных культур, а потом открыв множество малых предприятий по обработке пищевых продуктов и торговле строительными материалами. Политика открытых дверей сама по себе мало чем помогла этим предпринимателям.

В значительной степени история Lenovo является зеркальным отражением истории роста Китая. То, что представляется совершенно очевидным на первый взгляд, на самом деле вовсе не очевидно. Чтобы уяснить факты, необходимо изучить множество деталей. Значительная часть этой книги наглядно иллюстрирует это утверждение. Это отчасти историческая книга — в ней приводятся факты и данные об эволюции китайской экономической системы за последние три десятилетия. Но, как показывает рассказ о Lenovo, правильное толкование истории роста Китая — это еще и формулирование правильных выводов в отношении Китая. Вывод, который я выдвигаю в этой книге, прост и в чем-то даже банален: Китай преуспевал тогда, когда процветало частное предпринимательство, исходящее из низов, и переживал стагнацию тогда, когда предпринимательство подавлялось.

Эту главу я начинаю с основного вопроса: «Насколько же капиталистической является китайская экономика?» Это логичный вопрос, принимая во внимание следующее. Во-первых, в 2008 г. Китай отмечает тридцатую годовщину начала экономических реформ (1978–2008). К этому времени продолжительность реформирования Китаем его социалистической экономической системы превысила продолжительность существования самой системы централизованного планирования (1949–1978). (На самом деле, как утверждают специалисты по истории экономики, полноценная система централизованного планирования была создана только в середине 1950-х гг.[4]) Темпы перехода Китая к капитализму заслуживает подробного рассмотрения.

Во-вторых, некоторые из наиболее известных и влиятельных китайских экономистов уже заявили, что переход Китая к рыночной экономике завершен[5]. Теперь главной задачей, по их словам, является экономическое развитие. Целесообразно подвергнуть это мнение эмпирической проверке.

Самыми важными отличительными чертами рыночной экономики являются роль и размер частного сектора. Однако, как и по многим другим сферам китайской экономики, прямого ответа на прямой вопрос о размере китайского частного сектора нет. Причина заключается в том, что китайские

реформы породили большое количество фирм, имеющих малопонятную, а зачастую и намеренно размытую структуру собственности. Я же утверждаю, что размер китайской частной экономики, особенно ее отечественной составляющей, довольно невелик. Используя инвестиции в основные фонды в качестве мерила политики, я демонстрирую, что политика в отношении отечественного частного сектора в 1990-е гг. существенно изменилась в худшую сторону по сравнению с 1980-ми. Это изменение политики является самой важной причиной того, почему переход Китая к капитализму по прошествии 30 лет с начала реформ еще не завершен.

Второй раздел этой главы являет собой небольшой обзор китайских реформ за последние 30 лет и завершается кратким изложением содержимого остальных четырех глав книги. Выделяются три вопроса. Прежде всего грамотный анализ китайской экономики должен объяснять как ее многочисленные хорошо известные недостатки, такие как слабая финансовая система, недостаточно развитый частный сектор и ухудшение показателей активности в социальной сфере, так и ее многочисленные существенные достижения, такие как быстрый рост и впечатляющее сокращение бедности. Ключевой фактор в моем повествовании — сворачивание экономических политик в конце 1980-х гг. В 1980-х направленность экономической политики была поступательно-либеральной, главным образом в сельских районах страны. Доступ частного сектора к финансам был существенно упрощен, сельское предпринимательство стремительно развивалось. В 1990-х направленность экономической политики была резко изменена; акцент теперь делался на промышленности и инициируемых государством инвестиционных проектах. Несмотря на то что темпы роста ВВП были высокими и в 1980-х, и в 1990-х, факторы и последствия роста существенно разнились. В 1980-е гг. быстрый рост ВВП сопровождался ростом личного дохода, оптимизацией распределения доходов и значительным снижением бедности. С начала 1990-х гг. (и все более выраженно — ближе к концу 1990-х) влияние быстрого роста ВВП на благосостояние населения стало негативным. Иными словами, многие хорошо известные достижения китайской экономики являются продуктом политики 1980-х, а многие глубинные проблемы сегодняшнего дня являются следствием политики 1990-х.

Во второй части моего повествования подчеркивается значимость сельского сектора. Эта значимость вытекает не только из его абсолютного веса в китайской экономике и обществе — из того, что численность сельского населения Китая велика, — но и из экономической структуры Китая. В Китае истоки рыночного, предпринимательского капитализма являются сельскими по своей природе. Это наблюдение влечет за собой ряд существенных вспомогательных выводов. Один из них заключается в том, что судьба сельского предпринимательства оказывает несоразмерное воздействие на характер китайского капитализма. Когда малому, рыночному и политически незави-

симому сельскому предпринимательству предоставляется бóльшая свобода действий и когда он поддерживается политиками, предпринимательский капитализм процветает и создает много качественных продуктов. Когда же сельский капитализм ограничивается в угоду городскому, китайский капитализм в гораздо меньшей степени способствует росту благосостояния. По сути, это рассказ о двух десятилетиях. В 1980-х гг. страна направленно двигалась к разновидности капитализма, которую Бомоль, Литан и Шрамм (2007) называют предпринимательским капитализмом. В 1990-х гг. страна все еще двигалась к капитализму, но уже иной разновидности — капитализму государственному.

Третья часть моего повествования посвящена тому, как следует толковать историю роста Китая. Моей целью здесь является представление фактической информации и выработка соответствующей аналитической концепции на ее основе. Я утверждаю, что история роста Китая на самом деле весьма традиционна. Частная собственность, финансовая либерализация, защита прав собственности и даже некоторые ограничения в отношении политического руководства важны для экономического успеха Китая в той же мере, что и для экономических успехов других стран. Успех Lenovo, которая «позаимствовала» институционные преимущества Гонконга, наглядно иллюстрирует этот тезис. Однако многие недостатки Китая являются прямым следствием недостаточной развитости его экономических и политических институтов, а также, что еще более важно, следствием того, что страна резко сменила политическую направленность — от либерализма 1980-х перешла к антилиберализму 1990-х.

Насколько же капиталистическим является Китай?

Отличительными чертами рыночной экономики являются размер и жизнеспособность ее частного сектора. В отношении Китая существует два стандартных взгляда на этот вопрос. Первый заключается в том, что рост произошел в Китае вопреки отсутствию частной собственности. Сторонники этой точки зрения указывают на поселково-волостные предприятия — двигатели роста в 1980-х и первой половине 1990-х. Второй взгляд заключается в том, что частный сектор Китая не был существенным *до*, но стал существенным *после* реформ. Согласно этому представлению, Китай преуспел не благодаря тому, что активно приватизировал свои госпредприятия, а благодаря тому, что создал благоприятную деловую среду для входа и органичного роста частного предпринимательства. Со временем частный сектор вырос и затмил государственный сектор. Рыночная экономика развилась путем эволюции, а не революции.

В книге я привожу альтернативный взгляд. В этой главе и в главе 2 я подробно рассматриваю такое явление, как поселково-волостные предприятия; суть полученных в ходе подробного исследования данных заключается в том, что поселково-волостные предприятия на самом деле были в значительной степени частными. В данном разделе я анализирую эволюционистское представление в отношении частного сектора Китая. Вопрос здесь не столько в том, является ли такое представление о росте китайского частного сектора верным. Несомненно, размер частного сектора Китая сегодня гораздо больший, чем в 1978 г. (В 1978 г. он равнялся нулю.) Вопрос в том, насколько успешна эволюция Китая в направлении рыночной экономики. Ученые, являющиеся сторонниками эволюционистского представления, объявили об огромном успехе. Анализ, который я представляю в последующих абзацах, привел к значительно более сдержанным выводам.

Итак, для иллюстрации бесчисленных сложностей китайской экономики я хотел бы использовать пример Huawei Technology Corporation, одной из крупнейших частных фирм Китая. Согласно большинству материалов, Huawei, доход от продаж которой составляет $5,7 млрд и которая работает в более чем 90 странах, является самой успешной китайской частной компанией. Однако о ее реальной структуре собственности мы не знаем почти ничего. Huawei — это частный сектор Китая в миниатюре: мы знаем, что он существует, но не знаем его реального размера и границ. Запутанность структуры собственности китайского частного сектора — и, в частности, Huawei — существенно затрудняет ответ на вопрос: «Насколько же капиталистическим является Китай?». Huawei, как и Lenovo, — характерный пример многочисленных сложностей китайской экономики.

Мы узнали немного больше о Huawei благодаря судебному иску против фирмы, поданному в 2002 г. В самом иске практически не содержится информации о структуре собственности компании, но из него можно почерпнуть некоторые причины того, почему о ней известно так мало[6]. Иск был подан Лю Пином, одним из первых работников компании. После ухода из компании Лю, который приобрел значительное количество ее акций, сказали, что Huawei выкупит его акции только в исходном соотношении 1 : 1. Лю заявил, что это несправедливо: активы Huawei выросли в несколько раз с того момента, как он поступил на работу в фирму в начале 1990-х.

Иск раскрывает ряд интересных подробностей об этой весьма скрытной компании. Например, Huawei заявила, что все ее сотрудники приобретают акции, а значит — владеют по крайней мере частью фирмы. Но компания не выдавала сертификатов на акции, которые удостоверяли бы факт владения. Сотрудники должны были подписывать сертификаты на акции после приобретения последних, но все экземпляры хранились в Huawei. Поскольку информация о том, сколько акций было выпущено, отсутствует, мы не знаем,

находится ли Huawei в собственности трудового коллектива. Даже если мы предположим, что это так, никаких подтверждающих документов нет. Практика ведения учета в фирме, которую даже Cisco рассматривает как своего основного технологического конкурента в XXI веке, мало чем отличается от средневековой.

Можно предположить, что Huawei приложила максимум усилий для того, чтобы намеренно затемнить свою структуру собственности. Причину понять несложно. Фирма была создана в 1988 г., а до недавнего времени сектор телекоммуникаций был закрытым для частных фирм в Китае. Помимо этого, китайские финансовые законы содержат жесткие ограничения в отношении выпуска акций для сотрудников. Практически нет сомнений в том, что Huawei, в силу того что она является фирмой частного сектора, нарушила многие из этих норм. Эта гипотеза также хорошо увязывается с тем, что, как утверждают многие, Huawei пользуется поддержкой со стороны китайских военных. Невозможно представить, чтобы политически наивный частный предприниматель зашел так далеко, как эта компания.

Из этого иска также следует, что Huawei предоставила акции целому ряду государственных телекоммуникационных компаний в Шэньчжэне, хотя информация о количестве акций вновь отсутствует. Не исключено, что Huawei имеет государственный акционерный капитал в своем бухгалтерском балансе, однако можно с уверенностью сказать, что Huawei не является государственной компанией. В пользу этого говорит хотя бы тот факт, что ее генеральный менеджер, Жэнь Чжэньфэй, находится на своей должности с момента основания фирмы в 1988 г. Продолжительность пребывания на должности генерального менеджера — главный признак, позволяющий отличить настоящую частную фирму от государственного предприятия. Правительство часто осуществляет кадровые перестановки в руководстве госпредприятий, а потому руководители госпредприятий постоянно меняются.

Очевидно, что определить размер частного сектора Китая по времени пребывания руководителей на руководящей должности практически нереально. Такая информация просто-напросто отсутствует. В данной главе я представляю два способа определения размера этого сектора, каждый со своими преимуществами и недостатками. Эти способы относительно системны и выводятся на основе суждений о работе китайской экономики, базирующихся на официальных данных.

Мы различаем два инструмента определения — показатель размера частного сектора Китая, в основе которого лежит объем выработки продукции, и показатель, в основе которого лежат инвестиции. Показатель, основанный на выработке, часто используется учеными для оценки как размера китайского частного сектора, так и эволюции политической среды для частного сектора. Я демонстрирую, что этот инструмент вполне пригоден для оценки

размера частного сектора Китая, но не совсем подходит для оценки эволюции политической среды. Основная проблема заключается в том, что этот показатель смешивает следствия двух факторов — изменений в политике и разницы в производительности на уровне фирмы между госпредприятиями и фирмами частного сектора. Рост отношения выработки частного сектора к выработке государственного сектора может быть следствием изменений в политике в отношении частного сектора или же следствием того факта, что частные фирмы просто более продуктивны, нежели госпредприятия. Мы не знаем, какой из этих факторов обусловливает изменение такого отношения.

Этот момент я хотел бы проиллюстрировать одним примером. Вряд ли кто-то обвинит Леонида Брежнева в том, что он является сторонником частного сектора, однако в годы его правления частные земельные наделы давали примерно половину дохода сельского домохозяйства в Советском Союзе (Gregory and Stuart, 1981). Так было потому, что частные хозяйства были гораздо более продуктивными, чем коллективные, их вклад в доход был несоразмерным с затратами на них. Частные наделы в Советском Союзе составляли лишь 1,4% от всех пахотных земель (Hewett, 1988).

Мизерность доли частных наделов в Советском Союзе говорит о том, что в основе более приемлемого показателя изменений в политической среде должны лежать затраты на частный сектор, а не его доля выработки. Наиболее подходящим показателем, основанным на затратах, являются инвестиции в основные фонды. Инвестиции в основные фонды равнозначны приобретению заводов, имущества и оборудования в западной системе финансового менеджмента. Этот показатель политического здоровья является более приемлемым по двум причинам. Первая заключается в том, что инвестиции в основные фонды по-прежнему контролируются государством; соответственно, изменения в динамике инвестиций в основные фонды являются более точным отображением стратегических предпочтений китайского правительства. Вторая заключается в том, что в бедной стране капитал всегда в дефиците трудовых ресурсов. Поэтому распределение капитала точнее, чем распределение трудовых ресурсов, указывает на фундаментальную ориентацию экономической системы.

В последующих разделах я оцениваю следующие два вопроса. Во-первых, насколько велик частный сектор Китая? Во-вторых, улучшилась ли со временем политическая среда для китайских предпринимателей? К сожалению, на эти важные вопросы нет прямых ответов. Я подробно рассматриваю различные показатели и подходы, а также соответствующие предположения и определения. Повествование довольно детальное (и даже утомительное), но единственный способ получить четкие ответы на эти вопросы — разобраться с многочисленными сложностями в данных об экономике Китая.

Насколько велик китайский частный сектор?

Дать определение частному сектору в экономике Китая крайне сложно. Некоторые ученые для оценки развития частного сектора в Китае использовали критерий «государственная и негосударственная компания» (Bai, Li and Wang, 2003). Компании государственного сектора — это традиционные госпредприятия, тогда как под категорию негосударственных компаний подпадают самые разные фирмы, в том числе коллективные предприятия, частные фирмы, акционерные предприятия, отечественные компании совместного владения и предприятия с иностранными инвестициями. В некоторых исследованиях госпредприятия, которые вышли с публичным предложением акций на фондовую биржу, также относятся к негосударственному сектору.

Информация по государственным и негосударственным компаниям доступна, но она не очень полезна. В зависимости от того, какое определение используется, оценки размера негосударственного сектора существенно разнятся. Если исходить из одного из определений, доля негосударственного сектора в стоимости произведенной промышленной продукции в 1997 г. составляла 68,4% (Wang, 2002)[7]. Если исходить из определения Национального бюро статистики, доля негосударственного сектора в созданной промышленностью добавленной стоимости в том же году составляла 21,2% (NBC, 1999a). Поставить знак равенства между негосударственным сектором и частным сектором довольно сложно[8]. Так, коллективные предприятия контролируются местными органами власти в разной степени[9]. Подавляющее большинство госпредприятий, которые вышли на IPO, технически классифицируются как негосударственные компании, однако по-прежнему жестко контролируются государством.

Далее я представляю оценки, в основе которых лежит более совершенный подход, позволяющий проникнуть в суть вопроса о структуре собственности компаний. В основе точного определения частной фирмы должно лежать то, как передаются права контроля над нею. Права контроля — это право назначать руководство, право распоряжаться активами и право задавать стратегическое направление для фирмы. По этому пункту госпредприятия, вышедшие на фондовую биржу с публичным предложением акций, не являются частными, потому что они по-прежнему жестко контролируются государством. Основная сложность здесь заключается в том, что узнать, права частного или государственного контроля имеет китайская компания, довольно нелегко. Чтобы произвести оценку размера китайского частного сектора, аналитику придется сформулировать определенные предположения касательно того, какие типы компаний в Китае имеют права собственного контроля.

Исследование двух экономистов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Шона Догерти и Ричарда Херда (2005), является

наиболее системным и всеобъемлющим[10]. В основе их научной работы лежит уникальный массив данных, собранных Национальным бюро статистики Китая. Он охватывает более 160 000 промышленных компаний Китая в период с 1998 по 2003 г. (Более детальная информация по массиву данных содержится в приложении к этой главе.) Я сначала резюмирую результаты их исследования, а затем приведу свою оценку. Моя собственная оценка, которая говорит о гораздо меньшем размере отечественного частного сектора, нежели явствует из результатов исследования ОЭСР, основана на той же методологии, что и исследование ОЭСР, но на иных предположениях касательно того, какие типы компаний имеют права частного контроля.

Преимуществом этого массива данных Национального бюро статистики является то, что в нем имеется разбивка данных на уровне фирмы и что данные охватывают широкий спектр деятельности компаний. Важным компонентом этого массива данных является информация об участии в акционерном капитале фирм. Это устраняет неопределенность в отношении границ структуры собственности китайских компаний. Экономисты ОЭСР используют информацию о структуре участия в акционерном капитале в качестве основы для своего определения. Но здесь нужно сделать одну оговорку: в массиве данных Национального бюро статистики присутствует заметный перекос в сторону крупных компаний — компаний, объем продаж которых превышает 5 млн юаней. Поэтому оценка экономистов ОЭСР отражает частную долю в добавленной стоимости промышленности, создаваемой крупнейшими китайскими компаниями, а не частную долю в добавленной стоимости, создаваемой всей промышленностью. (В экономической переписи 2004 г. имеются данные о частных компаниях, объем продаж которых не превышает 5 млн юаней. Но Национальное бюро статистики не публикует информацию об участии в акционерном капитале по ним.)

В приложении к этой главе методология классификации поясняется более подробно. Самым важным ее допущением является то, что фирмы, относящиеся к категории компаний с участием юридических лиц в акционерном капитале, представляют собой частные компании. Исследователи заключают, что доля частной экономики в добавленной стоимости промышленности в 2003 г. составляла 52,3%, тогда как в 1998 г. этот показатель был равен 27,9%.

Я изучил массив данных, использованный экономистами ОЭСР, и проверил результаты их работы. Воспользовался той же методологией классификации форм собственности, что и они, и получил результаты, в целом подобные результатам ОЭСР[11]. Также применил их метод для анализа данных за 2005 год. Результаты приведены в табл. 1.1.

Привожу данные по китайским и иностранным фирмам частного сектора раздельно, а не вместе. В определении ОЭСР отечественные фирмы частного сектора определяются как компании с существенным акционерным

Таблица 1.1. **Оценка долей крупных промышленных компаний частного сектора Китая в добавленной стоимости промышленности / прибыли промышленности, 1998, 2001 и 2005 гг. (%)**

Определение частного сектора ОЭСР				Определение частного сектора, основанное на статистическом справочнике Бюро статистики провинции Гуандун			
Определение/Год	(1a) 1998	(1b) 2001	(1c) 2005	Определение/Год	(2a) 1998	(2b) 2001	(2c) 2005
Отечественные:	**17,2**	**27,8**	**50,5**	**Отечественные:**	**7,9**	**9,65**	**22,0**
(1) Акционерный капитал физических лиц > 50,0	5,9	10,6	19,1	(1) Зарегистрированные	2,4	5,97	16,3
(2) Акционерный капитал юридических лиц > 50,0	11,3	17,2	31,4	(2) Акционерный капитал физических лиц > 50%	5,5	3,68	5,7
Иностранные:	**11,7**	**16,9**	**20,7**	**Иностранные:**	**23,9**	**29,1**	**28,8**
(1) Иностранный акционерный капитал > 50,0	11,7	16,9	20,7	(1) Зарегистрированные	21,8	26,4	28,3
				(2) Иностранный акционерный капитал > 50,0	2,1	2,74	0,48
Всего отечественные и иностранные	**28,9**	**44,7**	**71,2**	**Всего отечественные и иностранные**	**31,8**	**38,8**	**50,8**

Примечание. Я придерживаюсь метода классификации, используемой Догерти и Хердом (2005). Он включает два шага. Сначала они разбивают компании на государственные и негосударственные. Государственные компании, в свою очередь, включают в себя госпредприятия и коллективные хозяйства, в которых коллективный акционерный капитал превышает 50%. Второй шаг — разделение всех компаний, относящихся к категории негосударственных, на компании, более 50% акционерного капитала которых владеют юридические лица, компании, более 50% акционерного капитала которых владеют частные инвесторы, и компании, более 50% акционерного капитала которых владеют иностранные фирмы. Определение Бюро статистики провинции Гуандун включает все компании, зарегистрированные как частные фирмы, и те негосударственные компании, доля частного акционерного капитала в которых существенна. Я устанавливаю пороговое значение «существенной» доли на уровне 50%. Негосударственные компании в определении Бюро статистики провинции Гуандун — это акционерные кооперативы, другие фирмы-объединения и прочие акционерные компании с ограниченной ответственностью.

Источник. База данных Национального бюро статистики по промышленным компаниям с объемом продаж, превышающим 5 млн юаней. Более подробное пояснение приводится в приложении к этой главе.

капиталом физических лиц и акционерным капиталом юридических лиц (т. е. превышающим 50% суммарного акционерного капитала). Иностранные фирмы частного сектора — это компании, иностранный акционерный капитал которых превышает 50%. Если исходить из определения ОЭСР, доля отечественных и иностранных фирм частного сектора в прибыли промышленности Китая составляла 28,9% в 1998 г., 44,7% в 2001 г. и 71,2% в 2005 г.[12].

Экономисты ОЭСР приписывают все компании с участием юридических лиц в акционерном капитале к частному сектору[13]. Обоснован ли такой подход? Ответ на этот вопрос весьма важен. В 1998 г. компании с участием юридических лиц в акционерном капитале составляли 40% (11,3/28,9) предполагаемого частного сектора. Исключение этих компаний снизило бы долю частного сектора в добавленной стоимости промышленности в 1998 г. с 28,9 до 17,6% (т.е. 28,9% минус 11,3%). В 2005 г. доля частного сектора без учета компаний с участием юридических лиц в акционерном капитале составляла бы 39,8%, а не 71,2% (т.е. 71,2% минус 31,4%). Это еще одна иллюстрация основного рефрена этой книги: уяснение деталей имеет очень важное значение.

Участие юридических лиц в акционерном капитале связано с перекрестным участием в акционерном капитале. Вероятно, из-за наличия побочных значений этого термина экономисты ОЭСР предположили, что «участие юридических лиц в акционерном капитале» подразумевает, что в Китае существует такая форма, как *кейрецу*, подобная японской, где фирмы владеют акциями друг друга. Однако в Китае бóльшая часть акционерного капитала юридических лиц принадлежит государственному сектору, через госпредприятия, приобретающие значительные пакеты акций других фирм или владеющие такими пакетами. Эти фирмы, соответственно, становятся аффилированными или дочерними компаниями таких госпредприятий. Таким образом, дочерние компании госпредприятий, по сути, также являются государственными.

Один из способов узнать побольше о компаниях с участием юридических лиц в акционерном капитале, классифицированных в исследовании ОЭСР как частные, — проверить их полные названия. Даже беглый взгляд показывает, что многие из этих компаний входят в число самых известных государственных предприятий Китая. Это, в частности, дочерние компании нефтяных месторождений Дацин и Даган, которыми владеют два госпредприятия, являющиеся одними из крупнейших в Китае. Месторождением Дацин владеет PetroChina, а месторождением Даган — China National Petroleum Corporation (CNPC). В этот список также входят дочерние компании NORINCO, крупной компании, специализирующейся на оборонной продукции. PetroChina, CNPC и NORINCO — не просто госпредприятия; они также известны как стратегические государственные предприятия, подчиняющиеся непосредственно Государственному совету Китая. У некоторых из них слово «государственная» присутствует в названии.

Еще одно известное госпредприятие в списке компаний, отнесенных в исследовании ОЭСР к частным, — SAIC Motor Corporation Limited (SAIC Motor). Согласно данным Национального бюро статистики, доля государства в структуре акционерного капитала SAIC Motor составляет 0%; 70% ее акционерного капитала владеют юридические лица и 30% — физические. Поэтому

компания в определении ОЭСР классифицируется как частная. Но SAIC Motor вовсе не является частной компанией. Она была создана в 1997 г.; ее предшественником был Шанхайский завод передаточных механизмов. В 1997 г. компания вышла на Шанхайскую фондовую биржу с публичным предложением акций на 30% акционерного капитала, а остальной частью ее акций владела Shanghai Automotive Industry Corporation (SAIC), 100% акций которой, в свою очередь, принадлежат муниципалитету Шанхая. Поскольку муниципалитет владеет SAIC Motor через SAIC — акционера, являющегося юридическим лицом, доля государства в акционерном капитале сведена к нулю; но, если говорить о контроле, практически нет сомнений в том, кто на самом деле контролирует эту компанию[14].

Пример SAIC Motor также иллюстрирует характер реформирования госпредприятий в 1990-х гг. Оно имело мало общего со сменой владельцев компаний; а скорее было направлено на секьюритизацию полных, но ранее неявных пакетов акций государства в государственных предприятиях. Несмотря на то что эти реформаторские меры копируют поверхностные формы капиталистической рыночной экономики, ни одна из них не имеет ничего общего с передачей контроля над компаниями государством в руки частных инвесторов.

Высокая концентрация компаний с участием юридических лиц в акционерном капитале — это еще один признак того, что эти компании вовсе не являются частными. В упомянутых данных Национального бюро статистики участие в акционерном капитале SAIC Motor юридических и физических лиц более или менее сбалансировано, поскольку 30% ее акций принадлежат акционерам — физическим лицам (как следствие того, что фирма котируется на фондовой бирже). При этом из 16 871 компании с участием юридических лиц в акционерном капитале, присутствующей в массиве данных Национального бюро статистики за 1998 год, 75% имеют нулевую долю акционерного капитала физических лиц. Средняя доля акционерного капитала физических лиц составляет лишь 3,7%. Как подтверждение, 7612 так называемых компаний с участием юридических лиц в акционерном капитале на самом деле являют собой промышленные предприятия — они просто-напросто производственные дочерние компании госпредприятий. Это объясняет крайне высокую концентрированность структуры собственности и контроля в этих фирмах.

В табл. 1.1 приводится разбивка частного сектора на китайскую и иностранную составляющие. На это есть веская причина. Имеются документы, подтверждающие, что в 1990-х китайское государство системно отдавало предпочтение иностранным компаниям перед отечественными фирмами частного сектора[15]. И хотя от такого перекоса можно уклониться разными способами (успешным примером чего является Lenovo), от него невозможно уклониться полностью. Основная тяжесть этого перекоса ложится на тех

отечественных частных предпринимателей, у которых нет возможности преобразовать свой бизнес в легальную иностранную фирму. Именно такие компании отнесены к числу отечественных фирм частного сектора в массиве данных Национального бюро статистики.

Согласно определению ОЭСР, отечественные частные фирмы — это компании, где акционерный капитал физических лиц превышает 50%. Несколько иное определение предлагается в статистическом справочнике, подготовленном Бюро статистики провинции Гуандун[16]. Это определение отечественных фирм частного сектора включает зарегистрированные фирмы частного сектора и негосударственные компании с существенной долей акционерного капитала физических лиц. (Негосударственные компании в определении Бюро статистики провинции Гуандун — это акционерные кооперативы, другие фирмы-объединения и другие акционерные компании с ограниченной ответственностью.) Я устанавливаю значение «существенной» доли на уровне 50%. Эти два определения ведут к схожим оценкам. Если исходить из определения ОЭСР (не учитывая при этом компании с участием юридических лиц в акционерном капитале), отечественные фирмы частного сектора обеспечили 5,9% прибыли в 1998 г., 10,6% в 2001 г. и 19,1% в 2005 г. Если же отталкиваться от определения Бюро статистики провинции Гуандун, они обеспечили 7,9, 9,7 и 22% прибыли соответственно.

Просто поразительно, насколько малой была доля китайских частных фирм еще в 2001 г. Воспользуемся средним значением оценок ОЭСР и Бюро статистики провинции Гуандун, которое составляет 6,9% для 1998 г. и 10,2% для 2001 г. Мы приходим к одному и тому же неминуемому, отрезвляющему выводу: в конце XX столетия размер отечественного частного сектора в Китае был мизерным. Правда, к 2005 г. размер отечественного частного сектора увеличился (22% добавленной стоимости, созданной промышленностью). Процветание же китайских частных фирм — явление совсем недавнее.

Давайте также сравним китайские частные фирмы с предприятиями с иностранными инвестициями. Есть два определения предприятий с участием иностранных инвестиций. В исследовании ОЭСР используется осторожное определение, охватывающее только те компании, иностранный акционерный капитал которых превышает 50%. Это определение является слишком узким, поскольку, согласно китайскому законодательству, любая фирма с 25% иностранного акционерного капитала классифицируется как предприятие с иностранными инвестициями и на него распространяется регуляторный режим для иностранного сектора. Обычно в Китае классифицируют предприятия с иностранными инвестициями по их регистрационному статусу, поскольку именно регистрационный статус определяет основу их правового и регуляторного режимов. Я применяю это определение здесь в колонках (2a), (2b) и (2c) табл. 1.1. Помимо этого, я включаю те фирмы,

которые не зарегистрированы как иностранные, но иностранный акционерный капитал которых превышает 50%.

Если исходить из определения ОЭСР, процентные доли предприятий с иностранными инвестициями примерно в 1,6–2 раза превышали процентные доли отечественных фирм частного сектора (без учета компаний с участием юридических лиц в акционерном капитале); правда, к 2005 г. разница между ними значительно уменьшилась. Если исходить из определения Бюро статистики провинции Гуандун, эта разница более значительна. Нужно отметить, что данные о совокупном размере скрывают то, насколько невелики китайские частные фирмы, — по той причине, что отечественных фирм частного сектора гораздо больше, чем предприятий с иностранными инвестициями. Позвольте мне проиллюстрировать этот аспект при помощи определения ОЭСР. Доля отечественных фирм частного сектора в размере 5,9% в 1998 г. охватывала 19 322 компании, тогда как доля предприятий с иностранными инвестициями в размере 11,7% была создана 15 934 предприятиями. Совокупный размер отечественных фирм частного сектора составляет менее половины размера иностранных частных фирм. Даже последние данные, за 2005 год, показывают, что размер иностранного частного сектора (28,8%) все еще превышает размер отечественного частного сектора (22%).

В той части, в которой китайская экономика является капиталистической, она полагается на иностранный, а не на отечественный, частный капитал. Это *первичное* подтверждение больших перекосов в политике в Китае. Система предоставляет привилегии одному типу фирм — предприятиям с иностранным капиталом — за счет другого типа, отечественных частных фирм. Это не означает, что Китай не добился прогресса на пути к капиталистической экономике. Он добился, но давайте смотреть на вещи объективно. В период с 1978 по 2001 г. размер отечественного и иностранного частного сектора среди крупнейших компаний вырос с 0 до 38,8%. Это означает, что темпы роста размера частного сектора составляют примерно 1,7% в год. Бытует мнение, что Китай сделал выбор в пользу эволюционных темпов реформирования, и это конкретная иллюстрация такого подхода. Экономист Ягдиш Бхагвати как-то назвал выбор Индии при Неру в пользу фабианского социализма «размеренным и неспешным подъемом на марксистскую вершину»[17]. То, что произошло в Китае после 1978 г., можно назвать очень уж размеренным и неспешным спуском с той же вершины.

Улучшилась ли политическая среда для китайского частного сектора?

Добавленная стоимость, созданная промышленностью, — подходящий показатель для оценки размера частного сектора Китая сегодня (при условии, что предположения насчет того, что составляет частный сектор, верны).

Однако многие экономисты использовали показатель, в основе которого лежит выработка продукции, с иной целью — продемонстрировать эволюцию политической среды Китая со временем. Это проблематично.

Вспомним пример советского сельского хозяйства, где частные хозяйства вносили значительный вклад в сельскохозяйственный доход, несмотря на значительные ограничения для частного сектора. Мерило, в основе которого лежит выработка, включает в себя два очень разных следствия. Первое — это «следствие политических шагов»: увеличение доли частного сектора вследствие более благоприятной политической среды. Однако этот показатель учитывает и так называемое «следствие производительности». Частные фирмы более продуктивны, чем госпредприятия, и, соответственно, даже если им предоставить очень узкое пространство для деятельности, они смогут выиграть в конкурентной борьбе у госпредприятий. Это говорит (по крайней мере теоретически) о том, что отношение частного сектора к государственному может расти без какого-либо улучшения политической среды для частных фирм и с ростом непродуктивности госпредприятий. Вполне реальна даже такая ситуация, когда доля выработки частного сектора растет *по причине* политических ограничений для частного сектора. Ограниченные в плане кредитов, частные фирмы имеют мало возможностей для роста, им остается только повышать свою производительность. Государственные же предприятия, которым щедро предоставляются ресурсы, не имеют таких стимулов. Таким образом, разница в производительности может быть очень большой именно по причине дискриминации.

Есть один простой способ обнажить этот недостаток показателя, основанного на выработке. Возьмем период, который, как мы точно знаем, является неблагоприятным для фирм частного сектора. Так мы не сможем приписать какой-либо рост выработки частного сектора в этот период улучшениям в политике. Скажем, период 1989–1990 гг., когда после известных событий на площади Тяньаньмэнь руководство страны повело системное наступление на частный сектор. Занятость в частном секторе в этот период упала, многие частные фирмы закрылись. Условия выдачи кредитов были ужесточены. Однако же, несмотря на неблагоприятную политическую среду, валовая стоимость произведенной продукции промышленного частного сектора как отношение к валовой стоимости произведенной продукции госпредприятий выросла с 7,6% в 1988 г. до 8,6% в 1989 г. и до 9,9% в 1990 г.[18]

Помимо эмпирической неточности, сопряженной с использованием показателя выработки частного сектора для оценки эффективности политического курса, сложность вызывает также вопрос о том, кому приписать заслугу в росте частного сектора. Рассматривая рост выработки как показатель для оценки политического курса, мы тем самым неявно приписываем заслугу государству. А вот если рассматривать рост выработки как след-

ствие производительности, заслуга будет принадлежать китайским предпринимателям. Рост частного сектора в невероятно сложной среде, сформировавшейся после событий на площади Тяньаньмэнь, стал возможным благодаря расторопности и деловой хватке китайских предпринимателей, а не мудрости политики китайского правительства.

Я предлагаю использовать другой индикатор для определения степени эволюции политики. Это оценка эволюции политической среды, в основе которой лежат затраты. Затраты, на которых мы сосредоточимся, — это капитал, выделяемый на инвестиции в основные фонды. Преимуществ использования данных по инвестициям в основные фонды для оценки эволюции политической среды Китая несколько. Прежде всего эти данные на удивление схожи в различных источниках статистической информации. Стандартный источник информации, которым пользуются ученые, — ежегодник *China Statistical Yearbook*, издаваемый Национальным бюро статистики. Я сверил данные из него с данными из ряда других специализированных изданий и выявил минимум расхождений.

Еще одним преимуществом является то, что информация об инвестициях в частный сектор распространяется и на самые первые годы реформ. Возможно, это потому, что инвестиционная деятельность тщательно изучалась государством, а значит, данные о ней старательно документировались. Третья причина, по которой мы фокусируемся на инвестициях в основные фонды, заключается в том, что они жестко контролируются государством, если сравнивать с другими видами деятельности в китайской экономике. (В приложении к этой главе содержится более подробная информация касательно данных по инвестициям в основные фонды.) Поскольку этот подход позволяет непосредственно отслеживать предпочтения и шаги государства, он более совершенен, чем подход к оценке, основанный на выработке продукции. Он не создает проблем, связанных с разделением последствий политических решений и факторов, обусловленных различием в производительности частных и государственных компаний.

В табл. 1.2 приводится ряд показателей развития частного сектора, в основе которых лежат инвестиции в основные фонды. Эпоха реформ в таблице разбита на четыре периода: 1) 1981–1989; 2) 1990–1992; 3) 1993–2001; 4) 2002–2005. Они соответствуют политической периодизации эпохи реформ. Период с 1981 по 1989 г. был эпохой Ху Яобана и Чжао Цзыяна. Период с 1990 по 1992 г. часто называют «посттяньаньмэньским»: в этот период, после известных событий на площади Тяньаньмэнь, государство ужесточило экономическую политику. Период с 1993 по 2001 г. прошел под знаком политики Цзян Цзэминя и Чжу Жунцзи. В период с 2002 по 2005 г. страной правили новые руководители во главе с Ху Цзиньтао и Вэнем Цзябао. Вполне естественен вопрос: какой же была политика в отношении частного сектора в каждый из этих четырех периодов?

Таблица 1.2. **Оценка развития частного сектора, основанная на инвестициях в основные фонды: средние значения за периоды (%)**

	1981–1989	1990–1992	1993–2001	2002–2005
Блок (A) Показатели доли/отношения: зарегистрированный частный сектор				
1) Частная доля всех инвестиций в основные фонды:				
a) Все частные	21,4	19,8	13,3	14,7
b) Сельские частные	19,2	17,1	9,5	5,5
2) Отношение частных инвестиций в основные фонды к государственным (%):				
a) Все частные	34,6	28,8	25,9	39,9
b) Сельские частные	29,6	25,9	17,8	14,5
3) Отношение частных инвестиций в основные фонды к коллективным в сельскохозяйственном секторе (%):	214,3	183,8	80,3	48,7
4) Доля частных инвестиций в оборудование:				
a) Все частные	11,3	5,1	4,7	9,3[c]
b) Сельские частные	11,3	5,1	4,3	5,9[c]
c) Отношение сельских частных к сельским коллективным	118,5	38,9	28,8	30,8[d]
Блок (B) Показатели доли: альтернативные определения частного сектора				
5) Общая доля частных инвестиций в основные фонды:				
a) Зарегистрированные + неклассифицированные[b]	Нет данных	Нет данных	14,1	15,6
b) Определение Бюро статистики провинции Гуандун[a]	Нет данных	Нет данных	17,2 (1998)	27,6 (2002) 33,5 (2005)
Блок (C) Показатели доли: только отечественные фирмы (без учета предприятий с иностранными инвестициями)				
6) Доля инвестиций в основные фонды для отечественных фирм:				
a) Все частные	Нет данных	Нет данных	15,1	16,2
b) Сельские частные	Нет данных	Нет данных	10,4	5,8
Блок (D) Фактический годовой рост (приведен к ценам 1978 г.)				
7) Инвестиции в основные фонды:				
a) Все частные	19,9	2,6	12,4	26,0
b) Сельские частные	19,1	1,1	7,5	6,8
c) Госпредприятия	8,1	23,8	9,1	13,4
8) Приобретения оборудования:				
a) Сельские частные	25,4	1,4	20,8	15,3[c]
b) Сельские коллективные	26,0	42,8	29,6	23,7[c]

Окончание табл. 1.2

	1981–1989	1990–1992	1993–2001	2002–2005
9) Нежилые сооружения:				
a) Сельские частные	84,2	19,7	–3,9	–3,1
b) Сельские коллективные	13,9	38,3	12,9	19,7[d]

[a] Определение Бюро статистики провинции Гуандун охватывает также зарегистрированные фирмы частного сектора.
[b] Неклассифицированные фирмы — это фирмы, которые не относятся к государственному, коллективному и частному секторам, а также предприятия с иностранными инвестициями и различные фирмы со смешанной формой собственности.
[c] Только за 2002–2003 гг.
[d] Только за 2002–2004 гг.

Примечание: В 1996 г. правительство подняло пороговое значение касательно предоставления данных компаниями с 50 000 до 500 000 юаней для государственного и коллективного секторов.

Источники: Данные взяты из разных источников по инвестициям в основные фонды, подготовленных Национальным бюро статистики. Более подробное пояснение приводится в приложении к этой главе.

В блоке (A) табл. 1.2 представлена статистика по инвестициям в основные фонды в *зарегистрированном* частном секторе. Зарегистрированный частный сектор включает два вида хозяйственных субъектов — семейные предприятия (*гэтиху)* и так называемые частные предприятия (*сыин цие)*. Для обоих этих видов хозяйственных субъектов право контроля и право на доход, несомненно, являются частными. Разница между ними проистекает из исторически сложившейся политики регистрировать небольшие семейные предприятия и крупные частные предприятия отдельно. Регуляторное определение первого — «хозяйственный субъект с семью или менее работниками», а определение второго — «хозяйственный субъект с более чем семью работниками». (В этой книге, если не указано иное, под частным сектором следует понимать отечественный частный сектор, без предприятий с иностранными инвестициями.)

Это, следует признать, узкое определение частного сектора. В приложении к главе я рассматриваю различные усложнения определений и оценки, которые могут оказывать влияние на показатели, представленные в табл. 1–2. (В число этих динамических переменных входят снижение значимости сельского хозяйства для экономики страны, наличие фирм со смешанной формой собственности и влияние учета в этих данных инвестиций в жилой фонд.) Ни один из этих проблемных моментов не приуменьшает значения следующего ключевого тезиса: наиболее либеральной политика в отношении частного сектора была в 1980-х гг., во времена правления Ху Яобана и Чжао Цзыяна, а не в 1990-х. Главное различие между этими двумя десятилетиями заключается в политике в отношении частного сектора в сельском Китае: в 1980-х эта политика носила либеральный характер, а в 1990-х она стала ограничительной. В главах 2 и 3 я изучаю многочисленные государственные документы и данные исследований домохозяйств, иллюстрируя с их помощью кон-

кретные события в контексте политики, которые поясняют эту динамику инвестиций в основные фонды.

В табл. 1.2 представлены показатели двух видов — показатели в виде процентных долей и показатели в виде цифр годового роста. В строке (1) приведены значения процентной доли зарегистрированного частного сектора в инвестициях в основные фонды в Китае. Наиболее существенной доля частного сектора в инвестициях в основные фонды была в самом начале эпохи реформ; потом, в 1990-х, она существенно уменьшилась, и несколько выросла только в период с 2002 по 2005 г. В период с 1981 по 1989 г. доля частного сектора составляла 21,4%; в посттяньаньмэньский период его доля снизилась до 19,8%, а в период с 1993 по 2001 г. — упала до 13,3%. В период с 2002 по 2005 г. доля частного сектора выросла до 14,7%.

Наиболее важным событием в 1990-х стало сокращение частных инвестиций в сельскохозяйственной сфере. Период, который китайские экономисты называют посттяньаньмэньским, был и тяжелым в плане последствий, и продолжительным. В этот период (1990–1992 гг.) темпы роста частных инвестиций существенно замедлились. Доля сельских частных инвестиций после этого так и не вышла на уровень, имевший место ранее.

Наиболее показательным следствием событий на площади Тяньаньмэнь в 1989 г. является разительный контраст между темпами роста частного сектора и темпами роста государственного и сельского коллективного секторов. Эти цифры приведены в блоке (D) табл. 1.2. Рост частного сектора в посттяньаньмэньский период практически сошел на нет и вышел на прежний уровень только в период с 2002 по 2005 г. Из строки (7a) видно, что темпы годового роста в 1980-х составляли 19,9%, в период с 1990 по 1992 г. — 2,6%, в период с 1993 по 2001 г. — 12,4% и в период с 2002 по 2005 г. — 26%. Вместе с тем инвестиции сельского частного сектора так и не вышли на уровень 1980-х. Темпы роста в этом важном секторе экономики в 1990-х и 2000-х были значительно ниже, нежели в 1980-х (строка (7b)).

А вот темпы роста инвестиций государственного и коллективного секторов в посттяньаньмэньский период существенно увеличились. Темпы роста госпредприятий в период с 1990 по 1992 г. выросли втрое по сравнению с 1980-ми. Вопреки той точке зрения, что государство в 1990-х избавлялось от госпредприятий, темпы роста инвестиций государственного сектора в 1990-х и 2000-х превышали темпы роста в 1980-х. Из строки (7c) видно, что темпы роста государственного сектора в 1980-х составляли в среднем 8,1%. В период с 1990 по 1992 г. они выросли до 23,8%, в период с 1993 по 2001 г. упали до 9,1%, а в период с 2002 по 2005 г. составляли 13,4%. Данные по приобретениям оборудования и нежилых сооружений указывают на точно такие же тенденции (строки (8b) и (9b)).

В приложении демонстрируется, что расширение определения частного сектора качественно не меняет тот тезис, что политическая среда для част-

ного сектора в 1990-х гг. стала нелиберальной. (С одной-единственной поправкой: самое широкое определение частного сектора все же показывает, что политическая среда в период с 2002 по 2005 г. стала более либеральной, чем в 1980-х.) Мы также имеем ряд независимых подтверждений того, что наше мерило точно отражает политику в отношении частного сектора. Не подлежит сомнению тот факт, что китайское правительство повело системное наступление на частный сектор после событий на площади Тяньаньмэнь. На это указывает и наш показатель, основанный на инвестициях в основные фонды: все показатели в таблице в этот период уменьшились. (Следует отметить, что оценка, в основе которой лежит выработка, указала бы на *улучшение* политической среды в посттяньаньмэньский период.) Мы также знаем, что после 2002 г. произошел ряд событий, способствовавших либерализации китайского частного сектора. В 2002 г. на XVI съезде компартии Китая было открыто заявлено о важности роли частного сектора, в 2004 г. была принята поправка к Конституции, направленная на улучшение защиты прав собственности, а в 2005 г. была осуществлена широкая секторная либерализация (так называемые 22 статьи). Наш показатель, в основе которого лежат инвестиции в основные фонды, четко отображает все эти события.

Как правильно истолковывать историю роста китайской экономики

Приведенное выше описание состояния частного сектора и эволюции политики не столь позитивно, как бытующее в среде экономистов представление о китайской экономике. Но позвольте мне недвусмысленно и твердо заявить следующее: экономические достижения Китая являются и существенными, и реальными. Хорошее, сжатое повествование должно пояснять как реальные успехи страны, так и ее многочисленные очевидные недостатки. На ключевой вывод такого анализа указывают данные по инвестициям в основные фонды, приведенные выше: развитие частного сектора в сельских районах носило неуклонный и повсеместный характер в 1980-х гг., но ослабло в 1990-х. В последней части этой главы я привожу обзор основных моментов своего повествования.

Как показывает история Lenovo, правильное толкование фактов имеет важное значение как для анализа, так и для правильных выводов касательно политики. Однако основная сложность, связанная с исследованием китайской экономики, заключается вот в чем: мы располагаем большим количеством данных о макроэкономических результатах, таких как статистика по ВВП, экспорту, прямым иностранным инвестициям и т. д., но испытываем острую нехватку данных о том, что я называю микроэкономическими процессами, — данных о политике, институтах, а также сущности,

поведении и условиях функционирования хозяйственных субъектов. Приняв во внимание все это, уяснить историю Lenovo относительно несложно. В конце концов, она является фирмой, зарегистрированной в Гонконге и котирующейся на Гонконгской фондовой бирже, а значит — обязана обнародовать значительное количество информации о своих операциях. Но некоторые все же неправильно истолковывают ее историю. Теперь попробуйте дать точную оценку размера частного сектора Китая, не имея даже базовой информации, наличие которой воспринимается как должное в условиях рыночной экономики, как то информации о том, кто чем владеет, по ведущим частным фирмам, таким как Huawei.

В этом разделе я привожу ряд точек зрения на китайскую экономическую политику и институты, изложенных в западной научной литературе. Многие из ученых формулировали свои взгляды на китайскую экономику, пребывая под влиянием наблюдений, основанных на доступных данных. И хотя такой подход имеет ряд достоинств, его точность в значительной степени зависит от точности и полноты данных об экономических результатах. Зачастую западные ученые работают с узким набором данных, как то ВВП на душу населения. В этой книге я демонстрирую, что при определенных обстоятельствах нет гарантии того, что данные о ВВП на душу населения достоверно отображают благосостояние рядового китайца.

Мой подход основан главным образом на непосредственных наблюдениях касательно китайских политик и институтов. Он предусматривает составление представления об этих политиках и институтах, а затем формулирование суждения об их экономических результатах. Представление, составленное в рамках этого подхода, гласило бы, что самыми важными факторами истории роста Китая являются частная собственность, защита прав собственности, финансовая либерализация и дерегулирование. Благосостояние китайского населения улучшается параллельно с ростом ВВП тогда, когда эти институционные условия укрепляются. Благосостояние китайского населения улучшается не столь заметно или даже ухудшается тогда, когда эти институционные условия ослабляются. Однако это представление обусловливает необходимость в изучении огромного количества документации о микроэкономических процессах и практиках Китая, с одной стороны, и событий в контексте политики — с другой. Бóльшая часть книги посвящена этой эмпирической задаче.

Подход, основанный на логических заключениях, против подхода, основанного на непосредственных наблюдениях в отношении политик и институтов

В 2004 г. *Wall Street Journal* опубликовал статью, в основу которой легли опрос и последующие интервью с рядом нобелевских лауреатов по эконо-

мике (Wessel and Walker, 2004). Китаю во взглядах лауреатов Нобелевской премии на мир и на его будущее отводилось ведущая роль. Большинство опрошенных нобелевских лауреатов полагали, что Китай обойдет Соединенные Штаты или Европейский союз через 75 лет. На вопрос о том, какая страна мира имеет лучшие экономические политики, они ответили: «Норвегия и Соединенные Штаты, а на втором месте — Китай». Профессор Гарри Марковиц из Университета штата Калифорния (Сан-Диего) на первое место поставил Соединенные Штаты, так как там, по его мнению, наиболее свободный рынок. Китаю же он отвел второе место. Профессор Роберт Манделл из Колумбийского университета заметил, что Дэн Сяопин сделал больше, чем кто бы то ни было в XX столетии, для повышения уровня жизни сотен миллионов людей, поскольку он «открыл страну для иностранных инвестиций». Профессор Джозеф Штиглиц, также из Колумбийского университета, высоко оценил успехи Китая в сфере экономического управления. Профессор Кеннет Эрроу из Стэнфордского университета, как отмечается в этой статье *Wall Street Journal*, «нехотя отдает должное» высоким экономическим показателям Китая.

Согласно исследованию ОЭСР, в 2005 г. частный сектор произвел 71,2% промышленной продукции Китая — это самые последние опубликованные данные. Несмотря на всю спорность этого утверждения, позвольте мне принять его и сравнить Китай с рядом других стран. Получается, что доля частного сектора в произведенной промышленной продукции в Китае в 2005 г. была примерно такой же, что и доля частного сектора в произведенной промышленной продукции в Индии времен Индиры Ганди, т. е. в начале 1980-х гг. (В главе 5 приводится более подробная сравнительная информация по Китаю и Индии.) Крайне сложно увязать это наблюдение с той точкой зрения, что Китай занимает второе место после США в плане *рыночных свобод*. И хотя Дэн Сяопин, вероятно, сделал больше, чем кто бы то ни было в XX столетии, для сокращения бедности, как отмечает профессор Манделл, приписывать всю заслугу в этом его политике вряд ли правильно. Наиболее впечатляющие темпы сокращения бедности наблюдались в Китае в то время, когда страна не имела прямых иностранных инвестиций — в начале 1980-х гг. И кстати сказать, после того, как Китай в 2001 г. вступил во Всемирную торговую организацию (ВТО), уровень бедности в стране, как показывает статистика, вырос. (Я вернусь к этому вопросу в главе 5.)

Наиболее вероятной причиной того, что эти видные экономисты высказывают столь хвалебные мнения, является то, что на их оценку оказала существенное влияние доступная информация о достижениях Китая в плане роста ВВП. Поскольку показатели ВВП страны столь огромны, она, должно быть, имеет действенные экономические политики и институты. Это один из примеров подхода, основанного на заключениях, сделанных на основании доступных экономических результатов при исследовании

китайской экономики. Для этих видных экономистов китайская экономика не является экономикой, требующей углубленного анализа: превосходные экономические показатели, должно быть, являются результатом превосходной экономической политики.

В главе 5 я демонстрирую, что зацикливаться только на данных по ВВП — это ошибка. Мое мнение здесь отнюдь не продиктовано распространенными критическими замечаниями в адрес статистики по ВВП о том, что данные по ВВП, возможно, недостаточно хорошо отображают затраты на ресурсы, степень деградации окружающей среды или такое субъективное ощущение человека, как благополучие. Я оставляю в стороне все эти усложнения общего характера, связанные с данными по ВВП. Мой главный аргумент заключается в том, что темпы роста ВВП Китая были высокими и в 1980-х, и в 1990-х гг., но при этом уровень благосостояния рядовых китайцев в эти два периода был весьма разным. В «предпринимательских» 1980-х высокие темпы роста ВВП сопровождались столь же высокими темпами роста дохода домохозяйства. В «государственных» же 1990-х высокие темпы роста ВВП диссонировали с темпами роста дохода домохозяйств. В частности, темпы роста доходов в селе — лучшего мерила благосостояния большей части населения Китая — резко снизились по сравнению с 1980-ми. Другие индикаторы, такие как образование и здравоохранение в сельских районах, также указывают на существенные проблемы в 1990-х.

Вторая разновидность подхода, основанного на заключениях, говорит, что экономические политика и институты Китая выполняют разумные и нужные *функции*, даже если на первый взгляд может показаться, что им недостает традиционной экономической эффективности. Это более продвинутый подход, и он более подкреплен фактами, чем простое заявление, что Китай имеет хорошую экономическую политику. Он признает, казалось бы, несовместимые вещи — то, что Китай имеет много экономических и институтов, которые явно неэффективны, но при этом страна демонстрирует хорошие показатели (в плане ВВП). Ученые предлагают аналитические инструменты для разрешения этой несовместимости. И хотя существует несколько версий этого подхода, общим для них является аргумент, что эти на первый взгляд неэффективные политики имеют серьезные глубинные атрибуты эффективности, *учитывая* специфические условия Китая. Этот подход весьма широко распространен в экономике, и несколько научных работ, в которых он взят за основу, получили столь желанное освещение в специализированных журналах.

Позвольте мне привести несколько примеров. Одной из самых серьезных головоломок в исследовании китайской экономики представляется такое явление, как поселково-волостные предприятия. Лучше всех эту головоломку формулирует другой нобелевский лауреат, профессор Дуглас Норт. Он утверждает (2005):

Эта система, в свою очередь, обусловила возникновение поселково-волостных предприятий и последующее развитие, которое зиждилось на них. Но Китай не располагает четко очерченными правами собственности и по сей день остается страной с коммунистической диктатурой, а поселково-волостные предприятия едва ли походят на классическую фирму.

Было предпринято множество попыток пояснить суть поселково-волостных предприятий, корпоративного образования, которое представляется столь отличным от «стандартной фирмы». Наиболее популярной стала точка зрения, где на первый взгляд неэффективная государственная форма собственности — которую многие аналитики отождествляют с поселково-волостными предприятиями — представляется как переходной институт, созданный для того, чтобы преодолеть проблемы, связанные с государственным управлением[19]. Согласно этой точке зрения, пребывание фирм в собственности местных органов власти является решением проблемы отсутствия необходимого регулирующего законодательства. Во-первых, отсутствие нужных и действенных законов делает возможным расхищение активов физическими лицами. Во-вторых, отсутствие четких правовых норм создает проблему коррупции и для государственного сектора. Китайское государство, не сдерживаемое никакими институционными сдержками и противовесами, может экспроприировать частные активы, как ему заблагорассудится. Поэтому поселково-волостные предприятия обладают существенным преимуществом в столь неблагоприятной политической среде. Они находятся в собственности местных органов власти, и в силу общности интересов центральных и местных органов власти на них не распространяются риски экспроприации, действующие в отношении частных предпринимателей[20].

Некоторые ученые логически вывели эффективные функции даже из наиболее неэффективных институтов. Например, тот общепризнанный факт, что возможности частного сектора в плане кредитов ограниченны, они считают не таким уж и неэффективным по своим последствиям. Финансовое подавление частного сектора имеет базовое экономическое обоснование — финансирование бюджетного дефицита в системе с недостаточно развитыми инструментами государственного финансирования. Тогда как в других странах существует опасение, что несдерживаемое государство — это «загребущие руки», подрывающие экономический рост (Frye and Shleifer, 1997), местные органы власти Китая рассматриваются как «дающие руки», поскольку в отношении них действуют эффективные ограничения в виде «федерализма, китайского стиля» (Montinola, Qian and Weingast, 1995).

Привлекательность этого взгляда просматривается легко. Возьмем, к примеру, пояснение об отсутствии надлежащих институтов. Оно имеет одну отличительную черту, которую можно охарактеризовать как «убить двух зайцев одним ударом». Она выделяет два атрибута китайской экономической си-

стемы, которые представляются неэффективными, если их анализировать по отдельности, — отсутствие политических самоограничений и государственная форма собственности. При объединении же этих атрибутов появляется функция эффективности, что хорошо подходит для Китая — страны, ассоциируемой как с высокими темпами роста, так и со множественными проявлениями микроэкономической неэффективности.

Этот взгляд на Китай, утверждающий эффективность его экономических институтов, часто формализуемый при помощи математических моделей и доказательств, имеет весьма большой вес в экономической науке. Научные работы, поддерживающие эту точку зрения, были опубликованы в ведущих журналах и активно цитируются экономистами широкого профиля, которые, возможно, не занимались детальным изучением Китая. В этой книге я беру на вооружение иной подход, в основе которого лежат непосредственные наблюдения в отношении институтов и политики. Он дает такое представление о китайских реформах, которое существенно отличается от традиционных точек зрения, описанных выше. Вместо того чтобы разрабатывать аналитические инструменты для разрешения китайских парадоксов, я задаюсь вопросом: а существуют ли эти парадоксы вообще? Вот какие вопросы исследуются в этой книге:

- Китай имеет высокие темпы роста ВВП, начиная с конца 1970-х гг., но обеспечил ли этот рост столь же ощутимое повышение благосостояния;
- действительно ли поселково-волостные предприятия находятся в общественной собственности;
- осуществлял ли Китай финансовые реформы в 1980-х;
- продолжились ли эти реформы в 1990-х;
- действительно ли китайской политической системе всегда недоставало сдерживающих инструментов?

Основная проблема заключается в деталях. Для формирования непосредственных наблюдений, в отличие от выведения заключений, о китайской экономике необходимо огромное количество информации и данных. С этой целью я провел детальное и широкое исследование государственных и банковских архивных документов, указов и директив. Подробная информация по этим документам/данным, их источники и информация по цитатам приведены в соответствующих частях этой книги, а здесь я хотел бы выделить один источник документальных данных, дабы продемонстрировать глубину своего исследования. Чтобы четко уяснить для себя финансовую политику Китая в отношении частного сектора, я изучил тысячи страниц 22-томного сборника внутренних документов Центрального банка, всех основных государственных коммерческих банков и сельских кредитных кооперативов.

В число этих банковских документов, изданных в период с 1982 по 2004 г., входят выступления президентов банков перед своими сотрудниками, рабочие инструкции, направленные головными офисами банков региональным отделениям, правила внутреннего распорядка, регламентирующие вопросы отбора и оценки людских ресурсов, критерии и правила выдачи кредитов и пр. Несмотря на то что этот сборник банковских документов имеется в библиотеке Гарвардского университета и Китайского университета Гонконга, он, насколько мне известно, никогда не изучался западными учеными.

Чтобы уяснить для себя форму собственности поселково-волостных предприятий, я отыскал оригинал государственного документа, где приводится их детальное определение, а также множество других государственных документов и норм, имеющих отношение к этому вопросу. Помимо данных по ВВП и выработке продукции, я изучил данные и по другим показателям. Как я уже продемонстрировал, данные по инвестициям в основные фонды говорят об иной динамике эволюции политики в отношении частного сектора, нежели та, на которую указывают данные по выработке. Также я не стал всецело полагаться на ежегодник *Chinese Statistical Yearbook*, стандартный источник экономических данных, а изучил еще и базу данных по поселково-волостным предприятиям, составленную Министерством сельского хозяйства Китая. Министерство сельского хозяйство ведало сбором данных по поселково-волостным предприятиям, и в его базе данных разбивка по формам собственности гораздо более детальная, чем в *Chinese Statistical Yearbook*.

Для этой книги цифры ВВП и выработки продукции Китая — это начало анализа, а не его завершение. Я воспользовался результатами исследований на предмет доходов домохозяйств, проведенных Национальным бюро статистики в городских и сельских районах, чтобы изучить рост личного дохода. Помимо этого, я ознакомился с результатами нескольких исследований китайских фирм частного сектора. Совокупность этих качественных и количественных документальных данных дает несколько иную картину китайских реформ, нежели традиционные представления, сформулированные западными экономистами.

Правильно истолковываем историю роста Китая

> Что касается руководства и системы кадров нашей Партии и государства, основными проблемами являются бюрократия, чрезмерная концентрация власти, патриархальные методы, пожизненное пребывание на руководящих должностях и разного рода привилегии.
>
> *Дэн Сяопин, 18 августа 1980 г.*

В этом разделе я развиваю и конкретизирую основной аргумент, который я выдвигаю в этой книге. Позвольте мне сформулировать главную идею этого аргумента максимально четко и определенно: успехи китайской эко-

номики происходят из традиционных источников — развития частного сектора, финансовой либерализации и защиты прав собственности. В тех регионах и в те периоды, где и когда рост китайской экономики замедлялся *и /или* не обеспечивал повышения благосостояния рядового китайца, это было связано с вмешательством государства, нелиберальной финансовой политикой и незащищенностью прав собственности. Вторая идея этого аргумента, которая связана с первой, заключается в том, что китайские экономические успехи являются результатом движения в направлении *очевидно* эффективных политик и институтов, а не только лишь результатом *функционально* эффективных политики и институтов. Это, вероятно, более веская из двух идей, которые красной нитью проходят через всю книгу; я сосредоточиваюсь на ее развитии эмпирическим путем.

В этой книге основное внимание уделяется институционным источникам экономического роста. Я упоминаю роль образования и человеческого капитала (главным образом для того, чтобы провести различия между Китаем и Индией) в завершающей главе, но не вдаюсь в подробности касательно их. Я принимаю как аксиому предположение, что образование, в особенности фундаментальное, существенно способствует экономическому росту.

В книге подробно рассматриваются три экономических института и их функционирование в Китае — организация фирм (например, поселково-волостных предприятий), ориентация инвесторов и защита прав собственности. В силу необходимости мы не можем изучать эти три института отдельно от китайской политической системы. Политические институты структурируют, организуют и упорядочивают экономические институты, и Китай здесь не является исключением. Основная часть эмпирического материала в этой книге касается уже упомянутых трех экономических институтов. Вместе с тем я также предлагаю гипотезы о том, как функционирует китайская политика в контексте дискуссий об экономике и политике.

Собственность, финансы и защита прав собственности в Китае. Не будет преувеличением сказать, что приоритет частной собственности является фундаментальным, основополагающим принципом неоклассической экономики. Частные предприниматели, потребители или компании, действующие в своих интересах и повышающие свои доходы, способствуют повышению как личного, так и общественного благосостояния. Это главный принцип экономики, сформулированный еще Адамом Смитом. И хотя могут быть обстоятельства, при которых личное и общественное благосостояние растут разными темпами в условиях рынка, можно с уверенностью сказать, что большинство экономистов соглашаются с утверждением о том, что частная форма собственности в среднем более эффективна, чем государственная.

Именно в этом смысле такое явление, как поселково-волостные предприятия, представляется головоломкой. Считается, что поселково-волостные

предприятия находятся в государственной собственности, пусть и на более низких уровнях государственного управления, таких как волости и поселки. Однако же они демонстрируют превосходные экономические результаты. Я разрешаю эту головоломку в главе 2, где я представляю подробную документальную информацию, указывающую на огромное расхождение между китайским определением поселково-волостных предприятий и западным представлением о них. Китайцы определяют поселково-волостные предприятия как *географическое* явление, т. е. поселково-волостные предприятия — это компании, *находящиеся* в сельских районах. В западной же научной литературе сложилось представление о поселково-волостных предприятиях, основанное на их *форме собственности*, — как о предприятиях, которые *пребывают в собственности* волостей и поселков. Насколько значительно расхождение между этими двумя представлениями о поселково-волостных предприятиях? Данные Министерства сельского хозяйства Китая показывают, что уже в 1985 г. из 12 млн предприятий, отнесенных к поселково-волостным, более 10 млн были в чистом виде частными. Если правильно истолковать факты, то выходит, что история поселково-волостных предприятий — это история большого успеха частного сектора.

В последние годы ученые-экономисты существенно расширили наше представление о влиянии финансовых и правовых институтов на экономический рост, а также непосредственно о каналах, посредством которых эти институты оказывают такое влияние. Большинство работ в этой сфере являются не только теоретическими, но и в значительной степени эмпирическими, демонстрируя тесные эмпирические связи между эффективными институтами и экономическим ростом. Еще одной особенностью этих работ является то, что они выделяют конкретные механизмы, связывающие качество экономических институтов с экономическим ростом. Не будет преувеличением сказать, что идея о влиянии экономических институтов на экономический рост зиждется на твердой эмпирической основе[21].

На этой огромной эмпирической базе, доказывающей позитивное влияние эффективных финансовых и правовых институтов на экономическое процветание, Китай на первый взгляд выглядит неустойчивой аномалией. В этой книге утверждается, что, если приглядеться получше, Китай не является аномалией. Я уже продемонстрировал в примере с Lenovo, что микроэкономическое развитие фирмы в значительной мере зависело от наличия и функционирования традиционно эффективных финансовых и правовых институтов — в Гонконге. Есть ли какие-либо причины полагать, что общий экономический успех Китая является результатом воздействия институционных сил, существенно отличных от тех, которые способствуют росту в других странах?

Я рассматриваю этот вопрос в главах 2 и 3. Изучая многочисленные страницы банковских документов, я обнаружил документальные подтверж-

дения того, что Китай осуществил финансовые реформы на самом старте преобразований — в начале 1980-х гг. Эти реформы проводились в двух направлениях — упрощение доступа к финансированию для частного сектора и разрешение или даже стимулирование входа частных компаний в сектор финансовых услуг. Документы также показывают, четко и недвусмысленно, что эти реформы были инициированы на самом верху китайской финансовой системы. Имели место директивы и инструкции в поддержку кредитования частного сектора, исходившие от главы Народного банка Китая, центрального банка страны, а также от президентов Банка Китая и Сельскохозяйственного банка Китая. В 1980-х китайская финансовая система двигалась *направленно* к либерализму темпами, которые в предыдущих научных работах по Китаю, возможно, были недооценены.

Нужно сделать одну важную оговорку применительно к этому толкованию финансового развития Китая. Практически вся финансовая либерализация происходила в сельской части страны. В 1980-х гг. городской Китай финансовые реформы практически не затронули. В связи с этим возникает вопрос об относительной экономической и институционной важности сельского Китая и Китая городского. Этот вопрос, рассматриваемый очень подробно в главах 2 и 3, является ключом к пониманию Китая. Суть аргумента, выдвигаемого мною в этих главах, заключается в том, что сельский Китай имеет важное значение для страны не только в экономическом, но и *в институционном плане*. Экономическая важность сельского Китая проистекает из того факта, что страна — даже сегодня — является в значительной степени сельской. Институциональная важность сельского Китая в том, что он всегда был более расположен к капитализму и предпринимательству[22].

Признание большей предрасположенности сельского Китая к капитализму влечет за собой важные аналитические выводы. Один из них отчасти дает ответ на вопрос, почему на первый взгляд скромные изменения в политике все же привели к масштабному развитию предпринимательства. Экономисты говорят о важной составляющей реформ на селе — системе двойных ставок, при которой фермеры могли продавать свой урожай по рыночным ценам после того, как продавали обязательный объем продукции по ценам, установленным государством (Lau, Qian and Roland 2000; Rodrik, 2007). Система двойных ставок была простой и понятной, но она требовала от хозяйственных субъектов наличия общего представления об экономическом смысле получения дохода, основанного на остаточных требованиях.

Даже в годы расцвета системы коммун китайские крестьяне имели так называемые частные наделы — землю, которая находилась в коллективной собственности, но возделывалась крестьянами индивидуально[23]. Эта земля не являлась предметом купли-продажи, но права на доход носили частный характер. Продукция, выращенная на частных наделах, не облагалась налогами, а доход крестьяне получали соразмерно переданным им правам

на землю. Конечно, доля земель, переданных в частные руки, существенно разнилась в 1960-х и 1970-х гг. и определялась в значительной мере зигзагами в китайской политике, которая менялась порой непредсказуемым образом во время «культурной революции».

Сакс и Ву (1994) также выделяли «сельскость» как определяющий фактор в потенциальном успехе реформ. Сельская экономика, будучи беднее и проще городской, могла расти даже при помощи частичных реформ, утверждали они. Я же в своей аргументации, хоть она и приводит к тому же выводу, предполагаю совершенно иной причинный механизм. Весьма важное значение имело существование предпринимательства до начала реформ. «Сельскость» в Китае можно считать понятием, родственным предпринимательству. Для иллюстрации этого тезиса рассмотрим ситуацию, когда какие-либо элементы предпринимательства на селе изначально отсутствовали. Такая ситуация имела место в промышленно развитом Советском Союзе. Горбачев скопировал китайскую систему двойных ставок, но эксперимент потерпел полное фиаско. А вот в стране, столь же сельской, как и Китай, — во Вьетнаме — те же реформы дали потрясающие результаты.

Второй аналитический вывод касается потенциальных следствий развития сельского предпринимательства. Финансовые реформы, хоть и ограниченные сельскими районами, оказали несоразмерно благоприятное воздействие на общее развитие предпринимательства и рынка потому, что сельский Китай уже был предрасположен к капитализму. Вот почему реакция — бурный рост инвестиций в частный сектор и сельского предпринимательства — была столь значительной относительно скромных изменений в политике. Подобным же образом и недостаточная развитость в финансовом плане вкупе с перекосами в сторону города в экономической политике оказали огромное воздействие на общее развитие предпринимательства и рынка, *но уже отрицательного характера.* Как я демонстрирую в этом разделе и в главе 3, в 1990-х Китай отошел от политики 1980-х. Многие из действенных финансовых экспериментов в сельском Китае были свернуты, а государство отдавало предпочтение городам в своем распределении инвестиций. Это сворачивание существенно застопорило развитие капитализма в Китае.

Действительно ли Китай рос без традиционной модели защиты прав собственности? Этот вопрос рассмотрен в главе 2. Исследование документов обнаруживает внутренние дискуссии, а также дискуссии касательно государственной политики в начале 1980-х, в которых явно прослеживается намерение укрепить политические обязательства в отношении реформ и либерализации. В начале 1980-х китайские руководители предпочитали формулировать свои заявления весьма осторожно, дабы подчеркнуть стабильность и предсказуемость своих действий. Они также предприняли прозорливые и весьма символичные шаги, как то возвращение активов бывшим капиталистам, публичные встречи высших руководителей страны

с частными предпринимателями и даже публичные извинения тем частным предпринимателям, которые пострадали от неправомерных действий государства в прошлом.

Направленный либерализм. Но, конечно, это еще не вся история. Более глубокий вопрос заключается в том, почему этим обещаниям касательно политики, даваемым китайскими руководителями, население должно было верить. Политическая система тогда, как и сейчас, не предусматривала мер воздействия для руководителей, не желающих выполнять свои обещания. Проблема доверия к власти, как очень хорошо известно специалистам по политэкономии, в не ограничиваемой правом политической системе очень остра. Основная дилемма, сформулированная Вайнгастом (1995), заключается в следующем: «Государство, которое достаточно сильно для того, чтобы защитить права собственности и обеспечить исполнение контрактов, также достаточно сильно для того, чтобы конфисковать богатства своих граждан». Проблема доверия наряду с проблемой насильственного отбора, когда политическая элита конфискует богатства *постфактум*, обычно удерживала потенциальных предпринимателей от вложения энергии, усилий и капитала[24].

Одной из самых сложных головоломок в истории китайских экономических реформ является то, почему отклик сельского предпринимательства в начале 1980-х гг. был столь масштабным. Во-первых, изменения в экономической политике, произошедшие тогда, считаются достаточно скромными. Во-вторых, миллионы сельских предпринимателей взяли на себя значительные риски. Они вложили существенный капитал, как мы видели по табл. 1.2. Им нужно было ощущать определенную уверенность в безопасности и предсказуемости инвестиционной и политической сред. Им нужно было доверять китайскому государству, верить, что оно не отступится от реформ. Не будем забывать и о том, что прошло всего четыре года после «культурной революции». До того момента послужной список китайского государства в плане выполнения своих обещаний и обязательств был, мягко говоря, отнюдь не выдающимся.

Как же Китаю удалось создать *первичное* доверие к политике и ощущение предсказуемости так быстро? Это, пожалуй, наименее изученный аспект китайского экономического успеха. Рассмотрим точку зрения, что реформы, предусматривавшие введение системы двойных ставок, были небольшим изменением. Механика этих реформ была простой и понятной. Это так, но для того, чтобы система заработала исправно, необходимо было, чтобы китайские крестьяне — количество которых исчислялось сотнями миллионов — поверили, что нормы по продаже зерновых государству не будут мгновенно увеличиваться каждый раз после их выполнения. Экономика системы двойных ставок, возможно, и скромна; а вот ее политэкономия нет.

Я предлагаю свою гипотезу. Это именно гипотеза, не категоричное утверждение, поскольку для последнего отсутствуют нужные данные. Тем не ме-

нее этот вопрос настолько важен, что любое повествование о китайских реформах будет неполным без попытки пояснить его. Гипотеза основана на двух шагах. Первый — попытка приблизительно воссоздать представление потенциального китайского предпринимателя о своей политической среде. Второй шаг — это предположение, что потенциальный китайский предприниматель четко осознавал, что китайская политика образца начала 1980-х гг. объективно отлична от «культурной революции».

Ключом к осмыслению «взрывного» предпринимательства начала 1980-х является выделение правильного базового ориентира, при помощи которого потенциальные китайские предприниматели смотрели на политический мир 1980-х. Этот базовый ориентир — не вестминстерская система сдержек и противовесов, которая наверняка представила бы китайскую систему в неприглядном свете. Базовый ориентир — Китай периода «культурной революции» (1966–1976), в который китайскую политику можно смело назвать мерзкой и жестокой. Китайская политическая система начала 1980-х, какой бы авторитарной она ни была, задала *небольшие* изменения, уводящие страну от «культурной революции». Стимулирующий эффект — то, что потенциальные предприниматели ощущали все бóльшую уверенность в защищенности своих активов, — связан именно с этими изменениями. Именно это я называю направленным либерализмом.

Следующий вопрос, который стоит рассмотреть, заключается в том, было ли это небольшое изменение на самом деле существенным. Здесь есть два аспекта. Во-первых, важно подчеркнуть предельный идеологический антагонизм в отношении капитализма, имевший место в период «культурной революции». Частные компании были строго-настрого запрещены, и в городском Китае все признаки капитализма были полностью ликвидированы. (В сельском Китае в этом плане было больше свободы.) Каждый, кто открывал свое дело, рисковал быть арестованным и подвергнутым безжалостным преследованиям.

Над китайскими предпринимателями начала 1980-х риск попасть в тюрьму уже не довлел. Только представьте, как изменилась мотивация — с нулевой, когда потенциальный предприниматель рисковал быть немедленно арестованным, до такой, когда столь серьезного риска уже не было. Здесь важно понимать различие между защищенностью собственника — лица, владеющего имуществом, — и защищенностью самого имущества. Защищенность собственника является необходимым условием для защищенности его имущества. Китай тогда, как и сейчас, не имел четко очерченной защиты прав собственности. Однако Китай в начале 1980-х двигался очень быстро к защите собственника. Эффект от исчезновения риска попасть в тюрьму недооценивать нельзя.

Второй аспект этого вопроса заключается в том, что между Китаем 1970-х и Китаем 1980-х существовали объективные — и объективно большие —

различия. В связи с этим важно понять, действительно ли потенциальные предприниматели в начале 1980-х воспринимали политические сигналы о том, что их не посадят в тюрьму, как заслуживающие доверия. Этот вопрос отнюдь не праздный, потому что стандартные индикаторы не выявляют особых различий между китайской политикой в 1970-х и китайской политикой в 1980-х. Вопрос тут в том, действительно ли у потенциальных предпринимателей была причина верить, что между этими периодами есть существенная разница. Бурный рост предпринимательства в начале 1980-х был результатом изменения мышления и деятельности тех, кто решался открыть свое дело, а не результатом гармоничного сочетания (или отсутствия такового) китайской политической системы начала 1980-х и классических схем управления государством.

Количественные индикаторы, используемые специалистами, не в состоянии выявить сколь-нибудь значимые различия между Китаем времен Мао и Китаем времен Дэна. Одной из широко используемых баз данных является база данных Polity IV, разработанная специалистами по политологии из Университета Мэриленд и других университетов. Государственное устройство Китая как в 1976 г., так и в 1980 г. она оценила в −7 по десятибалльной шкале, где −10 — наиболее авторитарное, а 0 — наиболее демократичное. (Следует заметить, что оценка −7 для Китая распространялась на всю эпоху реформ[25].)Этот политический показатель говорит о том, что характер китайской политики во времена Дэна Сяопина был идентичен характеру китайской политики в последние годы правления Мао Цзэдуна, а также характеру советской политики, начавшейся после смерти Сталина в 1953 г.

Если бы китайские крестьяне полагались на Polity IV при оценке степени защищенности своих прав собственности, ни один из них не стал бы предпринимателем. Политические риски были бы непомерно высокими. Однако приравнивание Китая Дэна Сяопина к Советскому Союзу при Никите Хрущеве и к последнему году правления Мао Цзэдуна любой человек даже с элементарными познаниями о Китае наверняка воспримет скептически. Политологические работы по Китаю выявляют четкие различия между Китаем при Мао и Китаем при Дэне в плане предсказуемости политических правил игры и степени институционализации. Мао, как отмечает Ширк (1993), инициировал массовые кампании, такие как «большой скачок» и «культурная революция», для того, чтобы подавить тенденцию к институционализации. Дэн Сяопин же с самого начала своего правления «предложил систему, регулируемую правилами, четко очерченными полномочиями и коллективными институтами принятия решений, для замены системы с чрезмерной концентрацией власти и патриархальным правлением, характеризовавшей Китай при Мао» (Shirk, 1993).

Цитата Дэна Сяопина, приведенная в начале этого раздела, являет собой наиболее вдумчивый взгляд на проблемы китайской политической системы.

Обратите внимание на дату, когда была произнесена эта фраза: было это в 1980 г., в самом начале периода реформ на селе. Абсолютно все важные политические реформы, как отмечает Пэй (2006), как то обязательный уход в отставку высших должностных лиц по истечении определенного срока, укрепление Национального народного конгресса, правовые реформы, эксперименты с местным самоуправлением на селе и ослабление контроля над общественными организациями, были инициированы в 1980-х. Временны́е рамки здесь имеют очень важное значение. В литературе подчеркивается, что наличие надлежащих институционных условий является важной предпосылкой для роста. Китай прошел этот тест. Китай начал осуществлять эти политические реформы либо до начала своего экономического взлета, либо одновременно с ним. И хотя усилия по институционализации китайской политики и осуществлению пошаговых реформ, возможно, и не проявятся в оценке Polity IV, они, вероятно, способствовали укреплению ощущения у людей, что реформы необратимы и что собственники и имущество становятся все более защищенными.

Вместе с тем важным вопросом является не то, знают ли специалисты по Китаю, что между китайской политикой 1970-х и китайской политикой 1980-х есть определенная разница. Важным вопросом является то, действительно ли потенциальные сельские предприниматели Китая заметили предполагаемый здесь направленный либерализм. В главе 2 я делаю предположение: вполне вероятно, что китайские крестьяне ощутили перемену в политическом климате в конце 1970-х. Признаться, документальных подтверждений этому у меня совсем немного. Но еще более сильным утверждением является то, что китайские сельские предприниматели имели *причины* полагать, что китайская политика изменилась. Это «эффект Дэна Сяопина».

Практически мгновенно возникшее доверие к китайским реформам в немалой степени обусловлено тем, что именно Дэн Сяопин, а не кто-то другой, стоял тогда во главе китайской политики. Бытует мнение — как среди ученых, так и среди практиков, — что Дэн Сяопин был архитектором китайских реформ[26]. В моем повествовании подчеркиваются не реформистские его склонности и не политическая власть, а доверие к нему со стороны потенциальных предпринимателей. Да, он взял верх над своими консервативными оппонентами и продвигал свои реформы всеми силами, но ни одна из них не имела бы никакого значения с точки зрения стимулов для крестьян и их ощущения касательно защищенности прав собственности, если бы его не считали заслуживающим доверия. Важность Дэна заключается в том, что он *заметно отличался* от Мао. Ключевое слово здесь — «заметно»: у Дэна имелся ряд достоинств, которые были общеизвестны, и это немаловажно. Предпринимательский отклик исходил не от группы городских элит, а от сотен миллионов китайских крестьян, разбросанных по всей стране. Они должны были верить в то, что изменения в политике при Дэне долго-

вечны, а не цикличны и что Китай Дэна объективно отличен от Китая Мао. Свою роль сыграло и то, что Дэн имел столь важное значение: он был репрессирован *трижды* по указке Мао, а одного из его сыновей «красные гвардейцы» Мао покалечили во время «культурной революции». Никакой другой китайский руководитель не пользовался таким доверием, как он[27].

Завершается эта книга выводом, что многие нынешние проблемы Китая обусловлены отсутствием реальных институционных реформ — реформ самой политической системы, а не просто изменений внутри системы. Есть ли тут противоречие концепции направленного либерализма, предложенной здесь? Отнюдь нет. Ниже я рассматриваю этот вопрос более подробно, а здесь достаточно будет сказать, что в 1990-х Китай в значительной степени свернул направленный либерализм 1980-х. Эти коренные изменения в политике и политической системе ослабили позитивные стимулирующие эффекты, связанные с направленным либерализмом, и, возможно, необратимо подорвали доверие, которое коммунистическая партия с таким трудом обрела в 1980-х. Еще одним фактором является то, что направленный либерализм ослабевает со временем — сила его эффекта постепенно убывает. Причина проста: в 2008 г. «культурная революция» уже не имеет столь большого влияния как базовый ориентир, как в 1978 г. Небольших изменений, какими бы существенными они ни были, уже, вероятно, недостаточно для того, чтобы создать уверенность и ощущение защищенности прав собственности. Теперь для продвижения китайской экономики на следующий уровень, вероятно, необходимо сближение институтов с демократией, незапятнанными органами власти и качественным государственным управлением, поскольку и доли частных активов, и значимость политического хищничества существенно выросли.

Великий поворот. Гипотезы и некоторые факты, представленные в предыдущих разделах, на первый взгляд увязываются с историей бурного развития предпринимательства и общего экономического успеха страны в 1980-х гг. Однако эмпирические данные о китайской экономике в первом десятилетии XXI в. открывает перед нами иную картину — относительно небольшой отечественный частный сектор, значительные финансовые ограничения, движимый инвестициями рост и огромные проблемы в плане государственного управления. Читатель может спросить: «Как же объяснить все эти проблемы, а также хорошо известные успехи Китая?»

Данные по инвестициям в основные фонды, приведенные ранее, отображают феномен, который заметили, похоже, немногие китайские экономисты: политика в отношении частного сектора, особенно в сельских районах, наиболее предрасположенных к капитализму, в 1990-х стала нелиберальной. В главах 3 и 4 этот взгляд на китайскую экономику подкрепляется документальными данными и данными исследований. Наиболее существенное сворачивание либеральных реформ произошло в сфере сельского финанси-

рования. Доступ частного сектора к капиталу для осуществления несельскохозяйственной деятельности в 1990-х был значительно усложнен. Зачатки финансовой либерализации на селе — децентрализация управления местными ссудно-сберегательными организациями и разрешительная позиция в отношении входа частных компаний в сектор финансовых услуг — были полностью ликвидированы. Политическое и фискальное управление на селе было централизовано. В последние годы арендовать землю становится все более небезопасным делом, поскольку местные чиновники все чаще присваивают земельные наделы. Направленный либерализм превратился в направленный нелиберализм. В 1990-х не было выдвинуто ни единой инициативы в отношении политической реформы, и многие из инициатив касательно политической реформы 1980-х были свернуты (Pei, 2006).

Это представление о Китае в 1990-х резко контрастирует с преобладающей точкой зрения в экономических исследованиях по Китаю, которая заключается в том, что Китай в 1990-х не только продолжал, но и углублял программу реформ 1980-х. Давайте подвергнем проверке на правдоподобие идею, что все три поколения китайских руководителей начиная с 1978 г. продолжали и углубляли те же политические программы. Руководители 1990-х поместили Чжао Цзыяна — генерального секретаря партии в 1980-х — фактически под домашний арест в период с 1989 по 2005 г. (В 2005 г. он умер.) Отношения между нынешним поколением руководителей — Ху Цзиньтао и Вэнем Цзябао — и их предшественниками в 1990-х уже не слишком теплые. В статье в одном сингапурском издании ситуация через пять лет после того, как Ху Цзиньтао пришел на смену Цзяну Цзэминю, резюмируется следующим образом: « [Ху] отвоевал контроль над армией у Цзяна, привлек в свои ряды соперников, которых можно было убедить перейти на его сторону, и безжалостно отправил в отставку тех, кто не захотел примкнуть к его рядам, — бывшего шанхайского партийного босса Чэнь Ляньгюя»[28]. Итак, следует предположить, что между руководителями, у которых были такие политические разногласия друг с другом, были значительные расхождения в плане политики.

У этих трех поколений китайских руководителей все же есть нечто общее: они не хотят возвращаться к централизованному планированию. Однако это, конечно же, слишком общее утверждение. (Оно равнозначно утверждению, что и Билл Клинтон, и Джордж Буш хотят сохранить капитализм, и поэтому их экономическая политика идентична.) У нас есть достаточно информации и данных для того, чтобы исследовать специфику политики трех поколений китайских руководителей. Основные расхождения приходятся на политику в отношении села.

Подобно тому как сельский Китай 1980-х олицетворяет определенную степень направленного либерализма, сельский Китай 1990-х являет собой характерный пример развития политической ситуации в противоположном

направлении. Это предмет рассмотрения главы 3. (В этой книге основное внимание уделяется 1980-м и 1990-м гг. В главе 5 я анализирую период правления Ху Цзиньтао и Вэня Цзябао. Все индикаторы указывают на то, что нынешнее руководство возвращается к версии модели политики 1980-х.) В 1990-х Китай двигался вперед в плане либерализации прямых иностранных инвестиций и в сфере реструктуризации городских госпредприятий. В этой книге я придаю больший вес событиям на селе, нежели прочим событиям, поясняя темпы и характер перехода Китая к капитализму. Главный мой аргумент заключается в том, что, несмотря на то что реформы в отношении прямых иностранных инвестиций и госпредприятий являются по сути своей городскими, предпринимательство в Китае имеет сельское происхождение, а значит, политика на селе более важна для перехода Китая к капитализму, чем политика в отношении города. Кто-то, возможно, не согласится с тем, какую значимость я придаю разным компонентам реформ, но я ни в коем случае не «проигнорировал» либерализацию прямых иностранных инвестиций и реструктуризацию госпредприятий в 1990-х.

Что же послужило толчком к этим коренным изменениям в политике? Я оставляю этот вопрос историкам будущего, которые, возможно, будут иметь лучший доступ к государственным архивам. Позвольте мне предложить гипотезу, основанную как на временной привязке ключевых факторов, выявленных в экономических данных, так и на характеристиках китайских руководителей 1980-х и 1990-х.

Мы уже видели по данным по инвестициям в основные фонды, что поворот случился в период 1989–1990 гг. В главе 3 приводятся данные по росту сельского дохода и по структуре его источников. Эти данные также указывают на то, что в этот период имел место ключевой поворот. Исследование банковских документов показывает, что коренные изменения в политике стали очевидными несколькими годами позже, в 1993 или 1994 г.

Вполне логична гипотеза, что поворотным пунктом в плане политики стали известные события на площади Тяньаньмэнь в 1989 г. Хорошо известно, что в посттяньаньмэньский период руководство страны повело системное наступление на частный сектор, главным образом по идеологическим причинам. Это идеологическое наступление вскоре было остановлено, как хорошо известно китайским ученым, однако более долгосрочным следствием событий на Тяньаньмэне стали значительные изменения в составе китайского руководства. Достаточно сказать, что состав руководства до событий на площади Тяньаньмэнь и после отличался в одном важном аспекте — происхождении. До Тяньаньмэня многие из высших китайских руководителей, ведавших повседневным экономическим управлением, — Чжао Цзыян, Вань Ли и Тянь Цзиюнь, — были выходцами из сельских провинций, которые в числе первых осуществили сельскохозяйственные реформы. Они обрели репутацию хороших экономистов благодаря успеш-

ному управлению сельским хозяйством. После же Тяньаньмэня высшими китайскими руководителями, ведавшими экономикой, стали Цзян Цзэминь и Чжу Жунцзи — выходцы из более городского и наименее реформированного региона Китая — Шанхая. Нам доподлинно не известно, поясняют ли эти характеристики китайских руководителей их ориентацию в плане политики, но они вполне увязываются с той точкой зрения, что в 1980-х в политике присутствовал перекос в сторону села, а в 1990-х — в сторону города.

Обзор основных моментов книги

Ключом к правильному толкованию истории роста Китая является осмысление его сельского предпринимательства. Вот почему 1980-е гг. столь важны в нашей попытке пояснить феномен Китая. Этой теме я посвящаю всю главу 2 и часть главы 3. Я демонстрирую, что сельское предпринимательство не только активно развивалось, но и было благом для страны. Сельские предприниматели создавали предприятия существенных размеров в самых бедных провинциях Китая, и уже по прошествии всего нескольких лет первого десятилетия реформ доля частных поселково-волостных предприятий была весьма высока.

Важной темой этой книги является то, что капитализм в сельском Китае носит повсеместный и предпринимательский характер. В главе 3 рассматриваются коренные изменения в политике, которые обусловили финансовое подавление и другие ограничения для этой добродетельной формы капитализма. В 1990-х Китай не вернулся к централизованному планированию, отнюдь. Но Китай стал внедрять политики и практики, которые давали выгоды более контролируемым государством городским районам. В этот период Китай добился заметного прогресса в стирании идеологического клейма, ассоциируемого с частным сектором (которое было воссоздано в посттяньаньмэньский период). Но финансовая политика в сельских районах стала неблагоприятной, а фискальная и экономическая деятельность централизована. Власть государства расширялась даже тогда, когда его роль как собственника в 1990-х гг. снижалась.

Глава 4 посвящена одному из ключевых регионов страны — Шанхаю. Шанхай — крупная экономика сама по себе, но основная причина, по которой я сосредоточиваюсь на Шанхае, — политическая. Шанхай доминировал в китайской политике в 1990-х. Шанхайская модель во многом является кульминацией модели развития 1990-х: руководители Шанхая, которые управляли этой моделью политики в конце 1980-х — начале 1990-х, расширили ее на всю страну, уже будучи ее руководителями. Шанхайская модель обладает следующими основными элементами: фокус на городе, выраженное вмешательство государства, стратегия роста, предполагающая

значительные инвестиции, и либерализация, при которой предпочтение отдается прямым иностранным инвестициям, а не отечественному — в особенности малому — частному предпринимательству.

В главе 5 вся эта информация резюмируется и задается вопрос: действительно ли события, излагаемые в главах 2–4, имели такое важное значение? Это логичный вопрос. По данным по ВВП, установить значимую разницу между 1980-ми и 1990-ми практически невозможно. Вот почему в этой книге данные по ВВП рассматриваются как начало анализа, а не как его завершение. Исследования же на предмет доходов домохозяйств указывают на значительную разницу между 1980-ми и 1990-ми. В 1990-х сельский доход существенно снизился. Также в 1990-х официальные данные учета доходов — т. е. данные по ВВП — стали отклоняться от данных исследований на предмет доходов домохозяйств. Короче говоря, доход домохозяйства по отношению к ВВП (все в расчете на душу населения) в 1990-х значительно снизился по сравнению с 1980-ми.

Стоит отметить, что официальные данные учета доходов все же указывают на существенную разницу между 1980-ми и 1990-ми. В 1980-х доля оплаты труда в ВВП росла, а в 1990-х — падала. В 1990-х Китай производил продукцию впечатляющими темпами, но эта выработка продукции стала приносить все меньше и меньше реальной пользы его гражданам. Это предостережение, что мы должны полагаться на детали, а не на рост ВВП, экспорт и прямые иностранные инвестиции при формировании взгляда на китайскую экономику. Другие индикаторы, такие как значительная разница в доходах, социальная напряженность, рост неграмотности и т. п., также указывают на негативное развитие событий в 1990-х. Иными словами, несмотря на то что темпы роста ВВП были высокими и в 1980-х, и в 1990-х, последствия в плане благосостояния были разными.

Основным механизмом роста 1990-х было финансирование городского Китая путем усиления налогообложения сельского Китая. Результатом этого стал городской бум — небоскребы и городская инфраструктура в Пекине и Шанхае, — который многие воспринимают как признак экономического успеха. Очень немногие обозреватели задались очевидным вопросом: «Из чего же финансировались эти дорогие проекты в такой бедной стране?» Второй очевидный вопрос: «Если Китай потратил огромные ресурсы на такие проекты, от каких других проектов пришлось отказаться?» Первый вопрос связан с фактическими затратами в рамках этих проектов; второй вопрос заставляет задуматься о неиспользованных возможностях.

Ответ заключается в том, что все это делалось за счет предпринимательского сельского Китая. В главе 5 приводится более подробная информация. В 1990-х налоговое бремя на село существенно выросло. Кроме того, государство повысило плату на основные услуги, как то образование и здравоохранение. В некоторых районах страны органы местной власти

стали брать плату за проведение профилактических прививок. Количество начальных школ, а также количество медицинских учреждений в сельских районах сократилось.

Значимость этих решений становится очевидной только сейчас. Мало кто знает о том, что в период с 2000 по 2005 г. в Китае резко выросла неграмотность среди взрослого населения, главным образом в сельских районах. По официальным данным, число неграмотных людей увеличилось на 30 млн. В главе 5 я более подробно рассматриваю этот аспект. Принимая во внимание то, как в Китае определяют уровень неграмотности среди взрослого населения, можно утверждать, что этот рост стал продуктом базового образования в 1990-х. При помощи ряда весьма реалистичных предположений мы можем продемонстрировать, что увеличение числа неграмотных людей на 30 млн говорит о том, что примерно 30% сельских детей школьного возраста во второй половине 1990-х гг. не получили базового образования. Рост неграмотности является, пожалуй, наиболее долгосрочным и губительным наследием 1990-х. Одни лишь данные по ВВП, на которых зациклились западные экономисты, совершенно не учитывают этот аспект.

В главе 5 также рассматривается более широкая картина развития частного сектора в Китае. В ней демонстрируется, что даже теперь, когда Китай вот-вот вступит в четвертое десятилетие реформ, размер его отечественного частного сектора весьма невелик. Несомненно, китайская экономика является капиталистической, но это версия государственного капитализма, которая, как утверждают Бомоль, Литан и Шрамм (2007), была характерна для Латинской Америки. Нынешний Китай имеет и другие атрибуты, которые приближают страну скорее к латиноамериканской разновидности капитализма, нежели к восточноазиатской, — растущая разница в доходах населения и сокращение социальных возможностей в плане образования и здравоохранения.

Одна страна, которую привычно сбрасывали со счетов в сравнении с Китаем, сегодня демонстрирует растущую экономическую жизнеспособность и силу; это Индия. В главе 5 представлено сравнение этих двух стран. Осмысление нарождающегося «индийского чуда» и аналитически значимо, и имеет связь с политикой. Сейчас, когда Китай начинает задумываться о политических реформах, ему определенно стоит снова обратиться к анализу баланса между ростом и политическими свободами. Многие полагали, что такой баланс присутствует, когда Индия росла на 2–3% в год, но эта точка зрения стала несостоятельной, когда Индия начала расти восточноазиатскими темпами. Подъем Индии, если сопоставлять с Китаем, также поднимает вопросы о важности «социальных инфраструктур» — финансовых и правовых институтов — по сравнению с важностью «физических инфраструктур», как то мостов и зданий. Я углубляюсь в некоторые из этих вопросов в главе 5.

Завершаю я книгу гипотетическими рассуждениями о перспективах Китая в кратко- и среднесрочном периоде. Чтобы уяснить для себя этот вопрос,

необходимо начать с оценки нынешнего руководства в лице Ху Цзиньтао и Вэня Цзябао. На момент написания этой книги очевидно, что нынешнее руководство пересматривает модель политики 1990-х и уже подало ряд сигналов, пусть и непрямых, о намерении вернуться к либерализму 1980-х. За последние пять лет, несмотря на существенный политический багаж 1990-х, китайские руководители вновь фокусируют политические меры на сельских районах. Они начали заниматься огромными проблемами в социальном секторе, внедрили ряд финансовых реформ и возродили дискуссии о политических реформах. Политическая платформа, представленная на XVII съезде компартии в октябре 2007 г., вероятно, наиболее либеральна и прогрессивна со времен XIII съезда, состоявшегося ровно 20 лет назад. Эти события являются хорошим знаком для Китая.

Вместе с тем существуют огромные сложности. Политическая система сегодня и значительно более своекорыстна, нежели система 1980-х. Китайский госаппарат вырос почти вдвое за два последних десятилетия, и многие влиятельные чиновники заинтересованы в сохранении существующего положения вещей. Выросла в объемах и масштабах коррупция. Логично будет спросить: а в состоянии ли эти коррективы политики, исходящие из верхов, хоть они и воспринимаются с энтузиазмом, дать реальные результаты на местах? Присутствуют также значительные факторы экономического риска, такие как весьма сложная задача управления финансовыми «мыльными пузырями», рост затрат и падение микроэкономических показателей (к примеру, резкое снижение роста производительности, начиная с конца 1990-х).

Несмотря на то что легких путей нет и не предвидится и существуют значительные переходные или временные риски, связанные с новой стратегией, эта книга завершается ремаркой, что политические реформы — реформы системы государственного управления — помогут Китаю вернуться на путь роста. Направленный либерализм принес свои плоды в 1980-х благодаря особым историческим и политическим условиям того времени. Теперь же необходима фундаментальная переориентация на либерализм институционный.

Приложение

A1. Массивы данных Национального бюро статистики по промышленным предприятиям

Догерти и Херд (2005) предоставляют подробную информацию по массивам данных Национального бюро статистики. В массиве данных Национального бюро статистики по промышленным предприятиям акционеры

разбиты на следующие категории: 1) государственные (прямые или непрямые); 2) коллективные (т. е. местные органы власти); 3) физические лица; 4) отечественные юридические лица; 5) иностранные компании. Определение частного сектора, используемое экономистами ОЭСР, включает фирмы, принадлежащие физическим лицам, отечественным юридическим лицам и иностранным компаниям. Массивы данных Национального бюро статистики охватывают все промышленные предприятия, объем продаж которых превышает 5 млн юаней. Число компаний варьируется в диапазоне от 160 000 до 180 000. Я благодарю профессора Ифаня Чжана из Гонконгского политехнического университета за предоставление мне данных за 1998–2001 гг., а профессоров Тао Чжигана и Яна Чжи из Университета Гонконга — за предоставление данных за 2005 г.

A2. Инвестиции в основные фонды в Китае

Китайское правительство издало ряд специальных публикаций по инвестициям в основные фонды. Это ежегодники NBS (1987), NBS (1991), NBS (1992), NBS (1993a), NBS (1997a), NBS (1998), NBS (1999b), NBS (2002), NBS (2003a), NBS (2004b) и NBS (2005c). Данные, приведенные в тексте и в табл. 1.2, взяты из этих источников. Помимо этого, в ежегодниках *China Statistical Yearbook* имеется раздел, посвященный инвестициям в основные фонды, и наши данные дополнены данными из этих источников. См., к примеру, NBS (2005b). Данные по сельским коллективным инвестициям в сооружения неполные. Для 1981–1983, 1986, 1988, 1989, 1991–1995 и 1999–2001 гг. имеются данные по всему коллективному сектору, но отсутствуют по его сельскому компоненту. Для этих годов я приблизительно рассчитал сельские инвестиции в сооружения, используя доли коллективных инвестиций в городе.

Инвестиции в основные фонды являются предметом жесткого контроля со стороны государства. Наглядным подтверждением тому, как отмечает Равски (2001a), является то, что китайские сезонные инвестиционные циклы еще в период с 1999 по 2001 г. практически полностью совпадали с инвестиционными циклами, превалировавшими в годы централизованного планирования. Поскольку инвестиции в основные фонды являются крупной составляющей ВВП Китая, колебания объема инвестиций оказывают существенное воздействие на этот показатель. Здесь Равски демонстрирует, что квартальные картины роста ВВП Китая существенно отличались от квартальных картин роста ВВП Южной Кореи, Тайваня и Гонконга, следовательно, такие факторы, как погода или традиционные китайские праздники, не являются основными детерминантами сезонной ритмичности ВВП Китая. Равски приводит выдержку из общей оценки китайского инвестиционного процесса одним китайским экономистом:

> Многие базовые компоненты чисто рыночной экономики в Китае все еще находятся на начальном этапе развития, несмотря на то что рыночная реформа началась два десятилетия назад. Регулируемые государством механизмы инвестирования, контролируемая государством банковская система и преимущественно государственные предприятия... по-прежнему работают в рамках системы, оставшейся со времен плановой экономики.

А3. Классификации по формам собственности

В 1990-х гг., согласно китайской статистике, доля фирм новой категории, с «иной» формой собственности, выросла с нуля во второй половине 1980-х до 11% в период с 1991 по 1995 г. и до 18,7% в период с 1996 по 2000 г. В какой же степени эти «иные» формы собственности подпитываются отечественными частными инвестициями?

Категория компаний с «иной» формой собственности включает четыре типа фирм: 1) компании совместного владения; 2) акционерные компании; 3) предприятия с иностранными инвестициями; 4) неклассифицированные фирмы. Преобладают в этой категории акционерные компании и предприятия с иностранными инвестициями. В период с 1996 по 2000 г. на акционерные компании приходилось 42% инвестиций в основные фонды фирм с «иной» формой собственности, а на предприятия с иностранными инвестициями — 53,2%. Впоследствии акционерные компании вышли на доминирующие позиции: в 2003 г. на них приходилось уже 70,1% инвестиций в основные фонды фирм с «иной» формой собственности, тогда как на предприятия с иностранными инвестициями — примерно 27%[29].

Некоторые из этих акционерных компаний являются фирмами частного сектора. К примеру, такую категорию фирм, как «акционерные кооперативы», можно рассматривать как частные фирмы. Во многих из них контрольный пакет акций принадлежит их сотрудникам; вместе с тем акционерные кооперативы составляют лишь небольшую часть акционерных компаний. По состоянию на 2002 год на акционерные кооперативы приходилось лишь 2,89% стоимости произведенной Китаем промышленной продукции, тогда как на частные предприятия (*сыин ци*е) — 11,7%[30]. Большинство акционерных компаний, особенно крупных, по-прежнему контролируются государством. (Я возвращаюсь к этому вопросу в главе 4.) Так что исключение категории фирм с «иной» формой собственности из нашего определения оправданно.

А4. Проблемные моменты, связанные с определениями, в данных по инвестициям в основные фонды

Позвольте мне рассмотреть ряд усложнений определений и оценок, используемых в табл. 1.2. Первым потенциальным проблемным моментом является то, что на наши результаты, возможно, повлияла динамика развития китай-

ской экономики. К примеру, снижение сельских частных инвестиций может быть следствием снижения значимости сельского хозяйства в китайской экономике, а не уменьшения частного сектора. Значимость сельского хозяйства действительно снизилась с приблизительно 30% ВВП в начале 1980-х до примерно 12% в 2005 г. (Следует отметить, что занятость на селе очень велика даже сегодня.) Также в 1990-х структура собственности китайской экономики расширилась благодаря входу иностранных компаний и росту числа фирм со смешанной формой собственности. Я хотел бы здесь более подробно рассмотреть эти проблемные моменты и продемонстрировать, что эти усложнения фундаментальным образом не влияют на качественный характер нашей оценки.

Гипотеза об урбанизации предсказывает уменьшение доли не всего частного сектора в инвестициях в основные фонды, а только сельского частного сектора. Примечательно, что в 1990-х доля сельского частного сектора уменьшалась *параллельно* с уменьшением доли всего частного сектора в инвестициях в основные фонды. Если урбанизация превратила сельских капиталистов в городских капиталистов, логичным следствием этого должно было быть замещение инвестиций в сельский частный сектор инвестициями в городской частный сектор, а не повсеместное уменьшение доли всего частного сектора. Но этого не произошло. Как видно из табл. 1.2, доля всего частного сектора в 1990-х и 2000-х была ниже, чем в 1980-х, а доля сельского частного сектора — существенно ниже, чем в 1980-х. Однако ничто не указывает на замещение инвестиций в сельский рынок инвестициями в городской.

Более простой способ развеять гипотезу об урбанизации — сосредоточиться только на сельском Китае. Это позволит нам избежать смешивания двух факторов — урбанизации и изменений в структуре собственности инвестиций. В строке (3) табл. 1.2 приведены значения процентного отношения сельского частного сектора к сельскому коллективному сектору. Частный сектор существенно уменьшился по отношению к коллективному сектору в 1990-х. В 1980-х сельский частный сектор инвестировал вдвое больше, чем сельский коллективный сектор, тогда как в 1990-х и 2000-х сельский частный сектор инвестировал от 50 до 80% того, что инвестировал коллективный сектор.

Вторым потенциальным проблемным моментом в отношении наших результатов является наше определение частного сектора. Наше определение в блоке (A) табл. 1.2 охватывает только зарегистрированные предприятия частного сектора. Это может обусловить систематическое занижение, поскольку в 1990-х существенно выросло число компаний со смешанной формой собственности, как то акционерных компаний и предприятий с иностранными инвестициями. Эти компании при расчетах отношения включаются в знаменатель дроби, но не включаются в числитель. Выходит, вполне

возможно, что частная доля со временем уменьшилась вследствие входа на рынок фирм новых типов? Давайте рассмотрим такую возможность[31]. У нас нет данных о том, что прямые иностранные инвестиции способствовали уменьшению доли зарегистрированного частного сектора. В блоке (C) в знаменателе не учитываются инвестиции в основные фонды предприятий с иностранными инвестициями, приводятся значения доли частных инвестиций только для отечественных фирм. Доля частных инвестиций в 1990-х и 2000-х тем не менее меньше, чем в 1980-х, когда вес предприятий с иностранными инвестициями был мизерным (см. строки (1) и (6)).

Увеличение числа компаний со смешанной формой собственности также не влияет на суть наших результатов, но объяснить почему тут сложнее. Прежде всего важно подчеркнуть, что доля зарегистрированного частного сектора с начала 1990-х не осталась неизменной, а *уменьшилась*. Поэтому даже если сегмент компаний со смешанной формой собственности в 1990-х действительно вырос, это произошло за счет зарегистрированного частного сектора, а не за счет государственного сектора. Этот факт стоит выделить. Многие из реформ, провозглашенных экономистами реформами формы собственности, не имеют ничего общего с приватизацией. Они были задуманы как альтернативные инструменты финансирования в дополнение к крупной программе инвестиций, развернутой государством.

Даже если мы будем использовать более широкое определение частного сектора, включающее компании со смешанной формой собственности, наше мерило будет указывать на уменьшение доли частного сектора в инвестициях в основные фонды в 1990-х. Вместе с тем наше мерило таки указывает на некоторое улучшение ситуации в 2000-х. Для иллюстрации этого тезиса я воспользовался определением Бюро статистики провинции Гуандун для своих расчетов и добавил к зарегистрированному частному сектору другие акционерные компании, отечественные совместные предприятия с негосударственными фирмами, а также акционерные кооперативы. Результаты приведены в строке (5b). Совсем недавно, в 1998 г., доля частного сектора в инвестициях составляла лишь 17,2%, меньше, чем в 1980-х (21,4%). Впоследствии его доля выросла до 27,6% в 2002 г. и до 33,5% в 2005 г. Таким образом, если отталкиваться от этого широкого определения частного сектора, все, что мы можем утверждать, — это то, что политики в отношении формы собственности в конце 1990-х, похоже, стали более либеральными, нежели в 1980-х. Аналогично и политическая среда в течение большей части 1990-х скорее ограничивала развитие частного сектора.

Еще один способ разрешить проблему неполного учета частного сектора в определении — расположить компании, имеющие четкие, понятные права собственности, в двух крайних точках спектра. Это упражнение поможет нам оценить две распространенные в экономических исследованиях точки зрения относительно Китая. Первая заключается в том, что политика в отно-

шении частного сектора со временем стала более либеральной; вторая — что китайское государство развернуло все более агрессивную программу приватизации в отношении госпредприятий. Сочетание этих двух предполагаемых факторов обусловило бы рост отношения инвестиций частного сектора к инвестициям государственного. Значения отношения частных инвестиций в основные фонды к государственным приведены в строке (2).

По строке (2a), включающей данные и для села, и для города, отношение частных инвестиций к государственным существенно снизилось в посттяньаньмэньский период (28,8%) и в период с 1993 по 2001 г. (25,9%). В 1980-х это отношение составляло 34,6%. Выше уровня 1980-х, до 39,9%, оно выросло только в самый последний период (2002–2005). Если же рассматривать только сельский частный сектор, это отношение неуклонно снижалось с 1990 г., в том числе и в самый последний период, как видно из строки (2b). Это *первичное* подтверждение того, что политика в отношении частного сектора не улучшилась по сравнению с политикой в отношении государственного сектора. Более того, наши данные указывают на существенное ухудшение политики в отношении частных фирм по сравнению с политикой в отношении государственных фирм в 1990-х.

Еще один проблемный момент касательно определений связан с включением домохозяйств в частный сектор. Как упоминалось выше, концепция индивидуальной экономики охватывает семейные предприятия. Домохозяйства могут инвестировать средства в машины или оборудование для своего бизнеса, а также в жилье. Инвестиции в основные фонды для частного сектора в табл. 1.2 включают оба этих вида инвестиций. Вопрос тут в том, получим ли мы такую же уменьшающуюся в 1990-х долю частного сектора, если исключим из данных составляющую, соответствующую жилому фонду.

Ответ будет однозначно утвердительным. В строках (8) и (9) табл. 1.2 приведены только «нежилищные» составляющие инвестиций в основные фонды. Первая составляющая — приобретение оборудования; вторая — затраты на нежилые сооружения (например, заводские здания). Цифры в этих двух строках отображают реальные темпы годового роста (приведенные к ценам 1978 г.), усредненные по годам, для разных периодов. По обеим категориям инвестиций в нежилые основные фонды наиболее высокие темпы роста сельского частного сектора наблюдаются в период с 1981 по 1989 г., а далее они существенно снижаются. Что интересно, сельский коллективный сектор демонстрирует противоположную картину: его темпы роста значительно выросли в 1990-х. Эти тенденции полностью увязываются с другими показателями инвестиций в основные фонды.

2. ДЕСЯТИЛЕТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В 1982 г. в Шанхае появилась коммерческая сенсация — семена подсолнуха. Семечки подсолнуха, жареные и соленые, — одна из самых популярных закусок в Китае. Люди грызут их, когда смотрят телевизор или играют в карты — примерно так же в Соединенных Штатах потребляют картофельные чипсы. Но эта сенсация в Шанхае имела свой, особый привкус, а также свой бренд — «Семечки дурака». «Семечки дурака» были изобретением Няня Гуанцзю, земледельца из бедной сельскохозяйственной провинции Аньхой. Нянь был довольно невысокого мнения о себе. Он считал, что толком не умеет делать ничего, кроме как готовить семена подсолнуха, — отсюда и бренд[1].

Семечки Няня обрели популярность, причем не только в Шанхае, но и в других районах страны. Это захватывающая история о том, как простой сельский предприниматель преуспел всего за несколько лет реформ. Во-первых, Нянь придумал торговое название. Сознательно или нет, он внедрил в Китае самую элементарную идею маркетинга. До Няня семена подсолнуха рассматривались как однообразный продукт. На этикетках в китайских лавках значились названия продуктов — семена подсолнуха, арахис, грецкий орех и т. д. Не было осознания того, что один и тот же продукт может быть приготовлен по-разному. (Торговое название Няня не всегда помогало ему. В 1987 г. он задумал учредить стипендиальный фонд в местной школе. Однако учителя отвергли идею о том, чтобы присуждать ученикам «стипендию дурака».)

Во-вторых, Нянь был бедным земледельцем из бедной в то время провинции. В провинции Аньхой в 1980 г. ВВП на душу населения составлял 291 юань, и по этому показателю она была 27-й из 29 провинций. Провинция была в значительной мере сельскохозяйственной, 88% ее населения проживало в сельских районах[2]. Однако, имея хороший продукт, Нянь смог получить доступ к контролируемой государством системе распределения. Его «Семечки дурака» продавались во многих больших городах, в том числе в Пекине, Шанхае и Даляне.

В-третьих, масштабы деятельности Няня были феноменальными. Он принял на работу сотни работников в то время, когда число занятых

в частном секторе было ограничено семью работниками на одну фирму. В 1981 г. он начинал с четырьмя работниками, а в 1983 г. их у него было уже 103. В 1986 г. его бизнес приносил 1 млн юаней чистой прибыли. Для сравнения: в 1985 г. средняя прибыль государственного предприятия — крупнейшего хозяйственного субъекта страны того времени — составляла лишь 1,1 млн юаней[3]. Размах деятельности Няня в 1986 г. можно показать еще вот каким образом: 1 млн юаней в 1986 г. — это примерно 3,14 млн юаней в 2003 г. У нас имеются данные о прибыли примерно 3000 крупных фирм частного сектора по состоянию на 2003 г., полученные в рамках исследования частного сектора, проведенного в 2004 г. (Более подробная информация об исследовании частного сектора в 2004 г. приведена в приложении к этой главе.) С 3,14 млн юаней чистой прибыли предприятие Няня в 2003 г. считалось бы корпоративным гигантом и было бы крупнее, чем 90% фирм, охваченных этим исследованием. (В исследовании частного сектора-2004 фирма в 90-м процентиле имеет прибыль в 2,45 млн юаней.) Учитывая, что прошло всего несколько лет десятилетия реформ и что Китай в 1986 г. был гораздо беднее, чем в 2003 г., это незаурядное достижение.

Нянь был не один. Идея этой главы заключается в том, чтобы представить взгляд на Китай 1980-х, который по большей части отсутствует в экономических исследованиях. Китай в 1980-х пережил «взрыв» отечественного, в чистом виде частного предпринимательства, но практически все это предпринимательство развивалось в сельских районах страны (что может пояснять скудность информации по нему в исследованиях ученых). Несмотря на то что предпринимательство в 1980-х было преимущественно сельским явлением, оно не было связано исключительно с сельским хозяйством. Это очень важное наблюдение. Как показывает пример Няня, предприниматели были сельскими жителями, но занимались они промышленным производством и предоставлением услуг. Это позволяет сделать важные выводы касательно того, как Китаю удалось быстро сократить бедность и как страна добилась хорошего соотношения между экономическим ростом и показателями активности в социальной сфере в 1980-х.

1980-е годы в Китае заслуживают пристального внимания аналитиков. Экономические исследования по Китаю в значительной мере «окрашены» событиями 1990-х. Это обусловлено тем, что именно в 1990-х китайская экономика обрела такой масштаб, что стала привлекать повышенное внимание экспертов. В 1990-х уже можно было провести углубленное экономическое исследование. Благодаря наличию более качественных и более подробных данных мы знаем о Китае 1990-х гораздо больше, чем о Китае 1980-х. К тому же наши взгляды на 1980-е часто основаны на заключениях, а не на непосредственных эмпирических наблюдениях. Эволюционистское представление о том, что Китай двигался к рыночной экономике постепенно

и поступательно, оказало существенное влияние на подход ученых к этому вопросу. Какого бы прогресса Китай ни достиг в эпоху реформ, в его экономике сегодня тем не менее присутствуют существенные недостатки. Если так, то, согласно эволюционистскому взгляду, искажения 1980-х наверняка были более серьезными.

В этой и следующей главах я подробно рассказываю об одном из самых удивительных явлений в экономической истории Китая — быстром росте сельского предпринимательства в 1980-х. В 1980-х мелкие и бедные предприниматели, такие как Нянь, легко открывали свое предприятие, свободно работали со своими лавками в городских районах, имели доступ к банковским кредитам и были уверены в защищенности своих активов. Также имели место финансовая либерализация и даже частичная приватизация. Более подробно к этому вопросу я возвращаюсь в следующей главе, а здесь достаточно будет сказать, что некоторые из сельских реформ 1980-х были довольно масштабными и что в 1990-х произошло сворачивание ряда ключевых элементов реформ, которые сделали возможным процветание сельского предпринимательства в 1980-х.

Стоит упомянуть еще один аспект, связанный с Китаем 1980-х. Частное предпринимательство наиболее активно развивалось в самых бедных сельскохозяйственных регионах страны. Да, предпринимательство 1980-х было исключительно сельским явлением, но не забывайте, что Китай в 1980-х был преимущественно сельской страной: 80% его населения проживало в сельских районах. Таким образом, частное предпринимательство оказало огромное воздействие на крупнейший сегмент населения и самую бедную его категорию.

Несмотря на то что сельскохозяйственные успехи, как считают многие, стали результатом развития частного сектора, ученые сходятся во мнении, что масштабная сельская индустриализация Китая осуществлялась поселковыми и волостными администрациями. Это и есть то самое знаменитое явление под названием «поселково-волостные предприятия». Я же утверждаю, что это неполное представление. Я демонстрирую в этой главе, что в чистом виде частное предпринимательство внесло существенный вклад в *несельскохозяйственные* успехи сельского Китая в 1980-х. Одним из факторов, указывающих на это, является рост значимости дохода от несельскохозяйственной коммерческой деятельности для китайских сельских домохозяйств. Доход от коммерческой деятельности — это прибыль от владения и управления предприятием. Он примерно соответствует доходности предпринимательской деятельности. В 1980-х доход от коммерческой деятельности был самой быстрорастущей составляющей дохода сельского домохозяйства. Как доля общего дохода сельского домохозяйства, доход от коммерческой деятельности вырос с 8,1% в 1983 г. до 14,9% в 1988 г., уровня, который был превзойден только в 1998 и 2000 гг. Таким образом,

сельское предпринимательство существенно поспособствовало стремительному росту доходов в 1980-х.

Есть две важные причины того, почему нам необходимо четко уяснить историю 1980-х. Первая заключается в том, что эволюционистское представление о китайских реформах ведет к логическому заключению, что реформы 1990-х были более радикальными. Это предположение смещает основное внимание исследователей на события 1990-х. В 1990-х Китай имел быстрый рост прямых иностранных инвестиций и международной торговли. Отчасти потому, что глобализация хорошо вписывается в экономическую науку, многие специалисты стали рассматривать ее как важную составляющую экономического успеха Китая. Наиболее активно преимущества глобализации расхваливают экономисты Всемирного банка. Дэвид Доллар, директор по политике развития Всемирного банка, назвал Китай «весьма успешной историей глобализации». Всемирный банк со ссылкой на официальные китайские ресурсы заявил, что число бедных в сельских районах Китая сократилось с 250 млн в 1978 г. до 34 млн в 1999 г.[4]

Здесь, как и во всех других аспектах китайской экономики, важное значение имеют детали. Когда смотришь на две цифры, приведенные банком, создается впечатление, что сокращение бедности в период с 1978 по 1999 г. являло собой плавный, непрерывный процесс. Однако это совсем не так. Давайте взглянем на те официальные данные, которые использовал Дэвид Доллар[5]. В 1978 г. количество бедных на селе составляло 250 млн (в соответствии с прожиточным минимумом в Китае на тот момент), но за первые 10 лет реформ эта цифра снизилась до 96 млн (1988 год), т. е. на 154 млн. За последующие же 10 лет реформ, с 1989 по 1999 г., количество бедных сократилось лишь на 62 млн — далеко не так существенно, как в 1980-х.

Кто-то может возразить, что сокращение бедности в 1980-х происходило более быстрыми темпами потому, что тогда осуществлять его было легче. В 1990-х же остаточная бедность носила укоренившийся и перманентный характер. Стандартное пояснение гласит, что сегодняшние бедные люди — это преимущественно представители этнических меньшинств, проживающие в горных районах. Бедность в Китае на сегодняшний день — явление структурное, а потому устойчивое. Оно плохо поддается воздействию политики и экономического роста.

В этом пояснении есть доля правды, но только лишь доля. Так, например, цифры по количеству бедных в Китае зависят от установленного прожиточного минимума. При прожиточном минимуме в $1 в день в 2002 г. 7% китайского населения жило в абсолютной бедности, но если прожиточный минимум поднять до $2 в день, эта цифра вырастет до 45% (World Bank, 2003). Приведенное выше стандартное пояснение не в состоянии объяснить столь высокий уровень и широкую распространенность бедности. Также оно предполагает, что в 1980-х бороться с бедностью было легче,

чем в 1990-х. Но в 1990-х китайское правительство располагало гораздо большими ресурсами, чем в 1980-х.

Более подробно к этому вопросу я возвращаюсь в главах 3 и 5, а здесь достаточно будет отметить, что модель политики 1990-х, возможно, способствовала сохранению устойчивой бедности в сельском Китае. Сутью этой модели было усиленное налогообложение более бедного сельского Китая в угоду более богатому городскому Китаю и сокращение, а не расширение возможностей для мелких предпринимателей, таких как Нянь. Есть еще один аспект в отношении данных по сокращению бедности в 1990-х: отчасти они стали результатом статистических манипуляций. В 1998, 1999 и 2002 гг. китайские власти *снижали* официальный прожиточный минимум, обеспечивая таким образом *статистическое* сокращение бедности. В 1997 г. прожиточный минимум на селе составлял 640 юаней на человека; к 2002 г. он был снижен до 627 юаней на человека (NBC, 2007b). (Я возвращаюсь к этому вопросу в главе 5, а здесь хотел бы заметить, что за тот же период зарплату китайским госслужащим повышали пять раз, причем каждый раз — на двузначный процент.)

Вклад прямых иностранных инвестиций и глобализации в сокращение бедности несопоставим с вкладом реформ на селе[6]. Это не критика глобализации, а скорее стремление сформировать правильное представление о вопросе. Глобализация — это история 1990-х, а не 1980-х. В 1980-х объемы прямых иностранных инвестиций и международной торговли были мизерными. Так, в 1988 г. Китай получил всего $3 млрд в виде прямых иностранных инвестиций, половину того, что Индия — которую многие считают отстающей в плане прямых иностранных инвестиций — получает сегодня. И тем не менее достижения Китая касательно сокращения бедности в 1980-х гораздо более впечатляющи, нежели в 1990-х. Другие социальные показатели, как, к примеру, уровень неграмотности, также говорят не в пользу 1990-х. Говоря о сокращении бедности в Китае в эпоху реформ, экономисты Всемирного банка тем самым значительно преуменьшают достижения 1980-х и одновременно преувеличивают достижения 1990-х. Также они преувеличивают влияние прямых иностранных инвестиций и торговли на сокращение бедности и полностью игнорируют роль отечественного частного предпринимательства.

Вторая причина уяснить историю 1980-х — необходимость разрешить так называемую «китайскую головоломку». «Китайская головоломка» заключается в том, что экономическое развитие Китая, похоже, не вписывается в стандартные экономические рамки. Цянь (1999) резюмирует суть этой головоломки: «Китайский путь реформирования и связанный с ним быстрый рост, похоже, отвергают такую составляющую традиционного представления, как потребность: несмотря на то что Китай внедрил многие из политических решений, за которые ратовали экономисты, как то открытие внутреннего

рынка для торговли и иностранных инвестиций, а также обеспечение макроэкономической стабильности, отступления от стандартных экономических шагов также впечатляющи». В отчете Всемирного банка за 1996 г., посвященном реформированию экономики, приводится ряд аналитических категорий, таких как экономическая либерализация, развитие частного сектора и реформирование политической системы, для всех стран с переходной экономикой. Китай в этом отчете не был классифицирован ни по одной из категорий, а был просто отнесен к «восточноазиатской группе» по географическому признаку, наряду с Вьетнамом, и в отчете не предпринималось попыток оценить Китай по различным показателям либерализации[7].

Никакой «китайской головоломки» нет. Истинное «китайское чудо» является классическим и традиционным — страна росла благодаря динамизму частного сектора, относительно благоприятной финансовой среде и большей защищенности прав собственности. Именно эти три условия считаются в экономической науке наиболее важными для экономического роста, как отмечается в главе 1. (В этой главе основное внимание уделяется частной собственности и защите прав собственности. Третий институт — финансирование — я рассматриваю в главе 3.) В 1980-х гг. направленный либерализм носил повсеместный характер. Эту точку зрения о 1980-х я сформулировал на основе непосредственных, эмпирических и — по возможности — системных наблюдений в отношении 1980-х.

Эта глава начинается с повествования о том, что я называю истинным «китайским чудом» — о бурном развитии сельского предпринимательства и его благотворном воздействии в 1980-х. Во втором разделе я анализирую институт, который и восхитил, и озадачил многих западных специалистов — поселково-волостные предприятия. Считается, что поселково-волостные предприятия являются институтом государственного сектора, но это не так. Беря за основу результаты детального исследования документов органов власти и материалов того времени, я демонстрирую, что подавляющее большинство поселково-волостных предприятий в 1980-х были в чистом виде частными. В заключительном разделе я привожу ряд основных выводов, вытекающих из этого нового представления о 1980-х.

Истинное «китайское чудо»

> Как ясно каждому, стихийные силы капитализма неуклонно растут на селе в последние годы: везде появляются богатые крестьяне, и многие зажиточные крестьяне стремятся стать богатыми.
>
> *Мао Цзэдун, 1955 г.*

> В сельской местности имеется огромное количество искусных ремесленников и способных производителей, образованных молодых людей и от-

> ставных солдат. Их знания должны найти практическое применение, и [мы] должны поддержать их усилия по созданию организаций технического обслуживания и разрешить всем сельским экономическим организациям принимать их на работу в свой коллектив...
>
> *Центральный комитет Коммунистической партии Китая (1992 <1983>)*

Мао Цзэдун и руководители 1980-х имели нечто общее: и первый, и вторые признавали огромный предпринимательский потенциал сельских жителей Китая. Мао делал все возможное — через систему коммун и «большой скачок», — чтобы разрушить этот потенциал, потому что он осознавал политические последствия его высвобождения. В 1955 г., как процитировано выше, Мао признал две фундаментальные особенности китайского крестьянства. Первая заключается в том, что китайские крестьяне весьма предприимчивы — «стихийны» — и что они готовы вкладывать капитал и реализовывать свои деловые способности в качестве владельцев и управляющих своим предприятием. Вторая особенность заключается в том, что китайские крестьяне весьма мотивированы — «многие зажиточные крестьяне стремятся стать богатыми».

В условиях политической системы, сфокусированной на развитии города, китайские реформаторы 1980-х признали этот потенциал и создали политическую среду, которая делала возможной его реализацию и способствовала ей. В результате 1980-е стали десятилетием бурного, массового, исходящего из низов предпринимательства в огромной сельской местности Китая.

Темпы развития предпринимательства были поразительными. Поскольку китайская статистическая система в начале 1980-х не имела возможности отслеживать выработку продукции в частном секторе, мы в качестве индикатора будем использовать данные по налогам. Согласно данным Министерства финансов (1989), налоговые поступления от частных предприятий — большинство из которых были сельскими — выросли с 884 млн юаней в 1981 г. до 3,5 млрд юаней в 1982 г., т. е. более чем в четыре раза всего за год.

В 1980-х китайские крестьяне имели самый быстрый рост дохода в истории. Реальные темпы роста сельского дохода на душу населения в период с 1978 по 1981 г. составляли 11,4%; соотношение объема потребительских товаров, приобретаемых в городе, и объема потребительских товаров, приобретаемых на селе, снизилось с 10:1 в 1978 г. до 6:1 в 1981 г. Согласно одному исследованию, сельский доход на душу населения вырос более чем вдвое в период с 1978 по 1984 г., а реальное сельское потребление на душу населения выросло на 51% в период с 1978 по 1983 г. (Riskin, 1987). Количество бедных на селе в 1980-х также существенно уменьшилось.

Китайские ученые тщательно исследовали этот феномен. Они пришли к выводу, что рост доходов стал результатом прежде всего реформ на селе. Административные меры, такие как повышения закупочных цен, сыграли менее значимую роль. Согласно одному исследованию, на одну пятую рост доходов был обусловлен повышениями закупочных цен; на четыре пятых соответственно — повышением эффективности распределения ресурсов (Riskin, 1987), в том числе повышением производительности труда, о чем свидетельствует быстрый рост производства продовольственных зерновых и пищевого масла на душу населения, а также расширением возможностей заниматься несельскохозяйственной деятельностью для диверсификации источников дохода. Я бы хотел добавить еще один фактор — процветание сельского предпринимательства.

Китайский капитализм является в значительной мере сельским по происхождению. Причин тому несколько; одна из гипотез гласит, что система централизованного планирования в сельской местности всегда была слабее, нежели в городах. Как я демонстрирую в этом разделе, даже в разгар «культурной революции» сельские жители занимались частной торговлей и частным производством так, как было бы немыслимо в городах. Это может пояснять «взрыв» сельского предпринимательства по прошествии всего нескольких лет с начала эпохи реформ, по мере того как политическая и деловая среды становились все более благоприятными.

Сельское происхождение китайского капитализма

Сегодня мы все еще можем наблюдать одно стойкое наследие сельского происхождения китайского капитализма: многие из крупнейших производственных фирм частного сектора происходят из отсталых, преимущественно сельскохозяйственных провинций Китая. Это поразительная закономерность. Kelon Group, до 2005 г. крупнейший китайский производитель холодильников, была основана Ваном Годуанем, предпринимателем из сельского уезда Шуньдэ южной провинции Гуандун. Huanyuan, крупнейший китайский производитель кондиционеров, базируется в сельскохозяйственной провинции Хунань. Первые китайские автомобили на экспорт были произведены не в Шанхае, а, скорее всего, в сельскохозяйственных внутренних районах провинции Аньхой, где находится Chery. Еще больший интерес представляет Hope Group. Четыре брата, открывших свой бизнес по продаже перепелиных яиц, из города переехали в сельскую местность провинции Сычуань, где и основали свою компанию. Сегодня она является крупнейшей китайской агропромышленной фирмой.

Очень немногие из успешных китайских корпоративных гигантов, работающих в производственных отраслях с высокой конкуренцией, базируются в крупных промышленных центрах, таких как Пекин, Шанхай или Тяньцзинь.

Пояснить, почему это так, непросто. Казалось бы, эти городские центры имеют все условия для роста и развития предприятий. Они располагают людским капиталом, связями с экспортными рынками и высокими доходами. Но ни один из них не породил столь же успешные компании, как те, что вышли из ряда изначально более бедных сельскохозяйственных провинций. Причина заключается в том, что экономическая политика в сельском Китае была гораздо более либеральной, нежели в Китае городском.

Провинцию Чжэцзян многие специалисты считают огромным экономическим успехом. В этой провинции, расположенной к югу от Шанхая, базируется половина крупнейших китайских фирм частного сектора. В 2004 г. доход среднестатистического городского жителя провинции Чжэцзян от владения акциями и банковскими депозитами в несколько раз превышал доход среднестатистического жителя Шанхая. Однако в истории провинции часто опускается тот момент, что в 1970-х гг. она была бедной и в значительной степени аграрной. В конце 1970-х она занимала 13-е место по ВВП на душу населения. В 1978 г. 32,2 млн человек из 37,5 млн населения провинции проживали в сельских районах.

Округ Вэньчжоу является типичным для провинции Чжэцзян. Сегодня Вэньчжоу — оплот китайского капитализма. Его предприятия доминируют на европейских рынках одежды и зажигалок, а недавно регион начал осваивать производство электроники и нефтехимической продукции. Богатые представители Вэньчжоу вкладывают капитал в другие районы страны, задавая тон на рынках недвижимости Шанхая, Пекина и Гуанчжоу. Во всем Китае только в Вэньчжоу строительство автодорог и аэропортов финансируется частным капиталом. Все это частное богатство построено на «сельские деньги». Из 5,6 млн жителей Вэньчжоу в 1978 г. только 550 980 (чуть менее 10%) проживали в городах. Округ был бедным, к тому же доступ в него с трех сторон затрудняли высокие горы, а с четвертой — океан. Многие годы в Вэньчжоу отсутствовала базовая транспортная инфраструктура, как то морской порт, аэропорт и автодороги до близлежащих населенных пунктов.

Общепринятое определение предпринимательства — самостоятельная коммерческая деятельность. Собственные предприятия являются единоличной собственностью, и в китайской системе статистической отчетности они фигурируют как индивидуальные предприятия (*гэти ху*) или индивидуальные хозяйственные субъекты (*гэти цзинцзи*). По этому мерилу в сельском Китай в 1980-х предпринимательство процветало.

Сначала мы рассмотрим данные по регистрации предприятий Бюро управления промышленностью и торговлей. Затем — два масштабных исследования частных предприятий, проведенных в начале 1990-х. Первое — это исследование собственных предприятий, выполненное в 1991 г. Несмотря на то что оно было проведено в 1991 г., по времени оно достаточно приближено к 1980-м, чтобы достоверно отображать динамику этого периода.

Исследованием частных предприятий-1991 были охвачены в общей сложности 13 259 владельцев. Это единственное известное мне исследование частных предприятий столь значительного масштаба.

Затем мы дополним наши результаты данными исследования частного сектора, проведенного в 1993 г. Объектами этого исследования были более крупные и авторитетные частные фирмы. В китайской системе их формально называют предприятиями, находящимися в частном управлении (*сыин цие*). Формальное различие между частными предприятиями и предприятиями, находящимися в частном управлении, заключается в том, что в первых количество работников не превышает семи, а во вторых количество работников составляет более семи. Исследованием частного сектора 1993 г. была охвачена 1421 фирма. Подобно исследованию частных предприятий 1991 г., исследование частного сектора 1993 г. также включает обзор 1980-х. С его помощью мы сможем оценить ситуацию, сложившуюся в 1980-х. Более подробная информация об исследованиях приводится в приложении к этой главе.

Согласно данным по регистрации предприятий Бюро управления промышленностью и торговлей, в 1981 г. количество зарегистрированных сельских частных предприятий было сопоставимо с количеством зарегистрированных городских частных предприятий: 868 000 в городских районах и 961 000 в сельских[8]. Впоследствии число сельских частных предприятий стало расти быстрыми темпами. К 1986 г. было 9,2 млн зарегистрированных сельских частных предприятий, тогда как городских — 2,9 млн; соотношение сельских и городских составило 3,2 : 1. К 1988 г. сельских частных предприятий уже было 10,7 млн, а городских — 2,8 млн (соотношение 2,8 : 1). По количеству работников преимущество сельских предприятий было еще более внушительным: в 1986 г. соотношение работников сельских и работников городских частных предприятий составило 3,6 : 1, а в 1988 г. — 4,5 : 1.

Но должно ли это удивлять? Все-таки Китай был преимущественно сельской страной в 1980-х, и сельских предпринимателей должно было быть больше. Важно то, что сельские предприниматели в 1980-х уже не работали в сельскохозяйственном секторе, а не то, что сельских предпринимателей в абсолютном исчислении было больше. Согласно данным по регистрации предприятий Бюро управления промышленностью и торговлей, большинство предприятий занимались торговлей (примерно 50%), еще часть (13%) — промышленным производством. Всего в этих сферах несельскохозяйственной деятельности было задействовано 17 млн человек. Это отнюдь не тривиальная цифра; это примерно 5% от общего числа сельскохозяйственных работников Китая. Это удивительный факт. Сельские жители не имели преимущества над городскими жителями в плане знаний или доступа на рынок в сферах несельскохозяйственной деятельности.

Исследование частных предприятий 1991 г. и исследование частного сектора 1993 г. также подтверждают в значительной мере сельское происхождение китайского капитализма. Одним из преимуществ этих двух исследований над данными по регистрации предприятий Бюро управления промышленностью и торговлей является то, что они дают информацию о том, в городах или в сельских районах работали сельские предприниматели. Данные бюро говорят нам, где предприятие было зарегистрировано и где оно реально действует. Пожалуй, важнее то, что многие сельские предприниматели работали в городах, чем то, что зарегистрированных сельских предпринимателей было больше. Здесь исследование собственных предприятий (1991) и исследование частного сектора (1993) особенно полезны, так как ими были охвачены частные предприятия, находящиеся в городах.

И исследование частных предприятий 1991 г., и исследование частного сектора 1993 г. включают вопросы об изначальном месте проживания респондентов. Поэтому тех предпринимателей, которые проживали на селе, я отношу к сельским предпринимателям. Оба исследования дают информацию о годе основания предприятия. Из предприятий, основанных в период с 1979 по 1990 г., по данным исследования собственных предприятий (1991), 59% были открыты сельскими предпринимателями. В отдельные годы показатель присутствия на рынке сельских предпринимателей был весьма высоким; к примеру, в 1980 (63,6%), в 1984 (65,5%) и 1986 (63,9%) гг. Цифры, приведенные в исследовании частного сектора (1993), не столь велики. Из всех фирм, охваченных этим исследованием и основанных до 1990 г., только 30% управлялись выходцами из села. Этот результат означает, что 30% фирм частного сектора, *базирующихся в городских районах*, управлялись сельскими предпринимателями, а не что только 30% частных предпринимателей в Китае были выходцами из села. Также в одном отчете Министерства сельского хозяйства Китая, в основу которого легли данные по регистрации предприятий, отмечается, что фирмы, находящиеся в частном управлении, в сельских районах составляли 81% от всех зарегистрированных предприятий, на них приходилось 83% от общего числа работников и 84% уставного капитала (*TVE Yearbook*, 1989a). Таким образом, капитализм был преимущественно сельским явлением на всех уровнях экономики.

Исследование частного сектора (1993) выявляет еще один интересный факт. Те фирмы, которые управлялись сельскими предпринимателями, были значительно больше, чем те, которые управлялись городскими предпринимателями. К примеру, среднее количество работников на одну фирму в первый год деятельности для первых составляло 22, а для вторых — 17. (Все данные здесь относятся к фирмам, основанным до 1990 г.) У них также было больше инвесторов на одну фирму (2,4 и 1,8 соответственно). В первый год деятельности они имели больший уставной капитал (208 900 юаней на одну фирму

и 120 500 юаней на одну фирму соответственно) и более крупные основные фонды (133 800 юаней и 87 330 юаней соответственно). Эти цифры, возможно, являются следствием закона «выживает сильнейший». Городские районы, вероятно, являли собой более жесткую среду для сельских предпринимателей, а потому только лучшие из них смогли там закрепиться.

У читателя может возникнуть вопрос: почему же капитализм в Китае исходил из сельских районов? С точки зрения спроса: быстрый рост доходов в сельском Китае создавал производный спрос на потребительские товары и услуги (Naughton, 2007). Более интересный вопрос связан с предложением: почему сельские предприниматели смогли откликнуться на изменения на рынке столь быстро и массово? Одна важная причина — радикальный и соответствующий рынку характер реформ, инициированных китайскими руководителями в 1980-х. Более подробно я рассматриваю их ниже в этой главе. Здесь же я хотел бы выдвинуть два предположения. Экономические исследования показывают, что ключевым фактором, влияющим на решение заняться предпринимательством, становится образование. В этом отношении сельский Китай в начале 1980-х гг. находился на очень неплохих позициях, потому что китайское правительство при Мао вкладывало огромные средства в здравоохранение и образование на селе. Весьма показательным здесь является сравнение с Индией. Уже в середине 1960-х Китай опережал Индию по целому ряду показателей, в том числе по средней продолжительности жизни, численности учащихся и грамотности[9]. Основным отличием Китая от Индии является то, что в Китае сельское предпринимательство могло массово произрастать из традиционного сельскохозяйственного сектора. Сельские же индийцы вследствие недостаточной обеспеченности людским капиталом не могли создавать коммерческие предприятия таких размеров, как китайские. (Я возвращаюсь к этой теме в главе 5.)

Микроэкономические данные показывают, что первое поколение китайских сельских предпринимателей имело очень хорошее образование. Только 8% сельских предпринимателей, опрошенных в рамках исследования собственных предприятий в 1991 г., признали, что не имеют образования; 85% ответили, что окончили по меньшей мере среднюю школу (а 14% из них окончили высшее учебное заведение). Что интересно, между сельскими и городскими предпринимателями нет существенной разницы в плане образования. Поскольку образовательная подготовка в городах была в целом выше, чем в сельской местности, этот результат говорит о том, что сельские предприниматели происходили из сельских групп с более высоким уровнем образования.

Вторая причина заключается в том, что даже в разгар «культурной революции» в сельском Китае существовал некий остаточный капитализм. Это отчасти обусловлено структурным фактором — осуществлять планирование

в сельском хозяйстве государству гораздо сложнее, чем в промышленности. Почвы могут существенно разниться, даже в пределах одного и того же географического региона, и перемены погоды порой могут быть весьма непредсказуемыми. По этой причине сельскохозяйственный сектор в некоторых странах с плановой экономикой (например, в Польше и Венгрии) был национализирован лишь частично, а в Советском Союзе были разрешены ограниченные частные наделы.

Также присутствовал политический фактор. «Культурная революция», какой бы широкой и всепроникающей она ни была, являла собой по большей части городское явление, и возможно, политический контроль над селом был не таким сильным, как в городе. В условиях плановой экономики в городах влияние государства всегда гораздо значительнее, чем в сельских районах, а потому ослабление контроля способствует формированию среды для развития капитализма. «Культурная революция» также нанесла серьезный политический удар по городской экономике Китая в плане предложения товаров и услуг. В результате сформировался их дефицит, за устранение которого взялись сельские предприниматели. Таким образом, «культурная революция», какой бы деструктивной для китайской экономики в целом она ни была, возможно, заложила фундамент для последующего бурного развития сельского предпринимательства. Эта динамика поясняет труднообъяснимое явление, подмеченное рядом ученых: даже в разгар «культурной революции» некоторые сельские жители были задействованы в довольно масштабной деятельности частного сектора.

Ввиду самой природы частной экономики мы не располагаем данными, которые указывали бы на ее совокупный масштаб в период «культурной революции»[10]. Вместе с тем китайские ученые собрали ряд весьма интересных материалов о негосударственной экономике в 1960-х и 1970-х. Так, в волости Шиши провинции Фуцзянь даже в самые неспокойные годы «культурной революции» — во второй половине 1960-х — активно функционировал частный рынок, насчитывавший более 600 торговцев. Этот рынок закрыли в 1971 г. Компетентные органы установили, что один из предпринимателей, У Сяюнь, зарабатывал 7000 юаней в год — огромные деньги в то время. Еще один предприниматель из той же волости привлек 6000 юаней от 36 инвесторов и открыл 30 небольших фабрик по изготовлению значков с изображением Мао Цзэдуна (которые во времена «культурной революции» пользовались большим спросом)[11].

Широкую огласку также получила история со старостой поселка Хуаси, что в провинции Цзянсу. Выяснилось, что поселковый староста, описанный в статье в одном из номеров газеты *People's Daily* за 1975 г. как образцовый партийный работник[12], руководил подпольной фабрикой по изготовлению металлических изделий. Он объединил средства 20 инвесторов и создал весьма прибыльный бизнес. К 1978 г. поселок Хуаси располагал основными

фондами общей стоимостью около 1 млн юаней и еще 1 млн юаней имел на банковских депозитах. Выработка сельскохозяйственной продукции всего поселка составляла лишь 240 000 юаней[13].

Масштабы сельского предпринимательства

Из предыдущего раздела нам известно, что предпринимательство в 1980-х носило в значительной мере сельский характер. Но насколько масштабным было явление под названием «сельское предпринимательство»? И насколько велики были семейные предприятия? Общепринятым в экономической литературе показателем размера отдельно взятого хозяйственного субъекта является количество работников. Этот показатель нам вполне подходит. Нужно выяснить, были ли сельские частные предприятия главным образом единоличной собственностью без наемных работников или же хозяйственными субъектами такого размера, который позволял принимать на работу людей со стороны.

Этот вопрос важен как с политической, так и с экономической точки зрения. С точки зрения политики многие полагают, что Китай в 1980-х ввел ограничение по числу работников для частных предприятий — так называемое «правило семи работников»[14]. Нам необходимо выяснить, насколько строгим и обязательным было это ограничение. С точки зрения экономики важно установить, насколько существенным было сельское предпринимательство в плане создания рабочих мест вне сельского хозяйства. По мере роста производительности в сельском хозяйстве увеличивался резерв рабочей силы, которую можно было задействовать в несельскохозяйственной деятельности.

У нас имеется несколько источников информации, которые указывают на то, что значительных размеров сельские частные предприятия достигли лишь ближе к середине 1980-х. Сначала я привожу информацию, почерпнутую из официальных отчетов. Сам факт того, что она была приведена в официальных документах, говорит о том, что китайское правительство было осведомлено о размерах таких коммерческих предприятий. Иными словами, это были не какие-то сомнительные фирмы, функционировавшие в подполье.

Несмотря на номинальное ограничение (не более семи работников на фирму), некоторые из сельских предприятий — как предприятие Няня — были весьма крупными. Согласно официальным источникам, где, вполне вероятно, имел место неполный учет, на некоторых крупнейших сельских семейных предприятиях середины 1980-х числилось более тысячи работников (State Council, 1986). Бюро статистики провинции Цзянсу собрало данные по крупнейшим частным предприятиям региона. К примеру,

в 1986 г. крупнейшим работодателем был Цянь Тайпин, у которого работали 210 работников и который получил доход в размере 600 000 юаней. (Цянь, по-видимому, был не самым богатым жителем Цзянсу; это звание принадлежало Чэню Юйбину, который управлял предприятием по производству краски. Его доход в 1986 г. составил 1,3 млн юаней.) В 1987 г. крупнейшим работодателем провинции был Чэнь Тунинь, у которого работало 270 работников и который получил доход в размере 2,75 млн юаней[15].

Эти примеры показывают, что в реальности не всегда полностью соблюдалось «правило семи работников». Существовало множество частных предприятий, где трудилось гораздо больше семи человек[16]. Так, Чэнь Чанши, предприниматель из провинции Шааньси, в 1986 г. открыл предприятие по производству строительных материалов и принял на работу 50 работников. Сун Тайпин из провинции Хубэй в начале 1980-х открыл технологическую линию по изготовлению бюстгальтеров. В 1983 г. он заключил контракт на продажу своей продукции на сумму около 200 000 юаней (огромная сумма на то время), получил возможность продавать свои изделия в Шанхае, а также лицензию на экспорт, что позволило ему продавать свою продукцию в страны Европы. В 1983 г. он принял на работу 50 человек, а к 1988 г. в его предприятии числилось уже 700 работников. Помимо этого, он давал работу 300 внештатным работникам.

Данные исследования частного сектора (1993) подтверждают, что в сельском Китае имелись весьма крупные работодатели — частные предприниматели. Это исследование предоставляет данные по количеству инвесторов и работников в год основания предприятия; мы используем данную информацию для оценки размеров сельских фирм частного сектора в 1980-х. Если принимать во внимание все фирмы, основанные в период с 1980 по 1990 г. сельскими предпринимателями, только в 1980 г. средний размер фирм частного сектора соответствовал «правилу семи работников». В тот год среднее число работников в частной фирме составляло 8,89. Максимальным же среднее число работников было в 1983 г. (37), несколько меньшим — в 1985 г. (30).

Еще один способ продемонстрировать внушительность размеров сельских частных предприятий — рассмотреть лучшие из них. Ведь если «правило семи работников» действительно было обязательным, его должны были соблюдать в первую очередь ведущие компании. Наиболее крупные фирмы действовали в Китае в 1983 г. Фирма в 10-м процентиле в том году имела 106 работников. Наименьшее количество работников было зафиксировано в 1981 г., когда фирма в 10-м процентиле имела всего 21 работника. Для большинства остальных лет это число варьируется в пределах от 50 до 100. Эти результаты не означают, что потолочные эффекты как следствие «правила семи работников» отсутствовали. Без «правила семи работников» Китай, несомненно, имел бы в 1980-х частные фирмы с тысячами работни-

ков. Так что закон работал, но его ограничительное действие было далеко не столь серьезным, как предполагалось.

Совокупный размер сельского частного предпринимательства также был существенным. Это наш второй показатель масштабов сельского предпринимательства. В главе 1 отмечается, что частная доля инвестиций в основные фонды в первые несколько лет 1980-х уже превышала 20%. Есть и другие подтверждающие данные. Одно тщательно разработанное исследование, охватившее в общей сложности 37 422 сельских домохозяйства и дополненное интервью, показывает, что сельских домохозяйств, которые занимались главным образом несельскохозяйственной деятельностью, по состоянию на середину 1980-х было 11% от общего числа сельских домохозяйств[17]. Это 21 млн сельских домохозяйств в масштабе всей страны. Городских же домохозяйств в стране в то время насчитывалось 50 млн. Эти цифры, таким образом, дают представление о масштабах сельского предпринимательства по прошествии всего пяти лет десятилетия реформ.

Сельские, но не сельскохозяйственные

Сельское предпринимательство было для сельских жителей в 1980-х одним из способов отхода от сельскохозяйственной деятельности. Как уже упоминалось выше, согласно данным по регистрации предприятий Бюро управления промышленностью и торговлей, более 50% сельских собственных предприятий занимались торговлей. А вот согласно исследованию частных предприятий (1991), 72% охваченных предпринимателей сельского происхождения занимались производством. К примеру, в строительной отрасли сельские строительные фирмы — не только сельские рабочие-строители — стали участвовать (и не без успеха) в тендерах на реализацию крупных проектов в больших городах. Так, контракты на сооружение здания отеля International Hotel и здания главного офиса Банка Китая в Пекине были отданы сельской строительной компании из провинции Хэнань (Zhang Houyi and Ming Lizhi, 1999). Уже к 1986 г. частное предпринимательство обрело внушительный плацдарм в транспортном секторе — на частные компании приходилось 67,6% перевозок и 77,6% продаж (*TVE Yearbook*, 1989b)[18]. Сельские предприниматели из волости Эвергрин, что в провинции Пекин, даже организовали прямой авиарейс из Пекина в город Шаньтоу провинции Гуандун (*TVE Yearbook*, 1989b).

Все эти факты указывают на важную динамику того периода: во многих традиционно городских видах деятельности участвовали сельские предприниматели. Одним из факторов, свидетельствующих об этом, является то, что многие сельские предприниматели управляли своим предприятием в городских районах. В рамках исследования частных предприятий (1991) респондентам был задан вопрос, работают ли они в городах. Из тех, кто дал

утвердительный ответ, 55% были выходцами из села. Также многие из сельских предпринимателей, управляющих своими предприятиями в городе, похоже, обосновались там надолго. На вопрос о том, владеют ли они своими производственными помещениями, 41% сельских предпринимателей, работающих в городе, ответили утвердительно.

Данные исследования частных предприятий (1991) указывают на то, что барьеры для перемещения из села в город, возможно, были снижены в 1980-х, т. е. раньше, чем предполагали многие западные ученые. Согласно этому исследованию, в первые годы 1980-х показатель входа сельских предпринимателей в город был, как это ни удивительно, более высоким, чем в конце 1980-х. К примеру, в 1980 г. из предпринимателей, работавших в городах, 55,6% были сельскими. Вместе с тем причина, по которой западные ученые предполагают, что перемещение из села в город было более масштабным в 1990-х, нежели в 1980-х, заключается в том, что в 1990-х было больше трудовых мигрантов из сельских районов. Но здесь имеет место важное различие между этими двумя десятилетиями. В 1980-х, как показывает исследование частных предприятий (1991), в города переезжали сельские предприниматели, открывавшие там свои предприятия. В 1990-х же в города перебирались главным образом сельские жители, искавшие работу. И первые, и вторые способствовали сглаживанию границ между селом и городом, но характер их деятельности разнился. В 1980-х сельские предприниматели приблизились к городским по показателю доходности своих инвестиций, а в 1990-х сократилось различие между селом и городом по показателю оплаты труда наемных работников.

Предпринимательство как способ улучшить материальное положение

Как отмечалось выше, рост сельского дохода после начала реформ был существенным, и разница в доходах между селом и городом в первой половине 1980-х уменьшилась. Сыграло ли сельское предпринимательство какую-либо роль в значительном сокращении бедности 1980-х?[19] Одним из наиболее благотворных аспектов сельского предпринимательства в 1980-х является его распространение в группах с низким социально-экономическим статусом. Исследование частных предприятий (1991) показывает, что только 12,3% сельских респондентов были сельскими старостами или руководителями предприятий до того, как стали предпринимателями. В рамках этого исследования респондентам был задан вопрос, что подвигло их на то, чтобы стать предпринимателями. 62% сельских предпринимателей в качестве мотивации указали «необходимость зарабатывать на жизнь», а еще 19,8% дали ответ «необходимость зарабатывать дополнительные деньги». Таким образом, их мотивация зиждилась на потребности в средствах к существованию.

В 1980-х наблюдалось две тенденции распределения доходов. Первая являла собой рост разницы в доходах на селе; вторая — уменьшение разницы в доходах между селом и городом[20]. Пример с «Семечками дурака» Няня поясняет, почему эти тенденции имели место. Нянь был выходцем из очень бедного региона и тем не менее смог создать крупное предприятие к середине 1980-х. По сравнению с другими жителями его поселка рост его дохода был существенным, но по сравнению с городскими жителями Нянь просто уменьшил разрыв в доходах. В 1980-х, особенно в первой половине десятилетия, общая разница в доходах уменьшилась именно по той причине, что улучшение распределения доходов между селом и городом в достаточной мере компенсировало ухудшение распределения доходов на селе.

Этот факт малоизвестен, но он имеет огромную значимость: в 1980-х частный сектор и предпринимательство в частном секторе наиболее быстрыми темпами развивались в самых бедных районах страны. Предпринимательством занимались в основном бедные люди. В качестве примера я хотел бы рассмотреть Гуйчжоу, самую бедную провинцию Китая с большим сельским населением, которая не имеет выхода к морю. Обратимся к исследованию частных предприятий (1991). В качестве показателя размера частных предприятий мы используем размер уставного капитала. Как это ни удивительно, размер частных предприятий в Гуйчжоу был весьма значительным по сравнению с частными предприятиями в более развитых регионах страны. В период с 1979 по 1983 г. средний размер уставного капитала собственных предприятий в Гуйчжоу составлял 1717 юаней, тогда как в городе Шанхае — 2145 юаней, в городе Чэнду — 1813 юаней. Средний размер уставного капитала в Гуйчжоу был точно таким же, как и в этих двух более богатых городах (500 юаней).

Учитывая то, насколько бедной была провинция Гуйчжоу, размер частных предприятий в ней был существенным. Для подтверждения этого тезиса мы можем вычислить отношение уставного капитала частных предприятий к ВВП на душу населения для региона. Оно фактически отражает состояние частного сектора в провинции по отношению к общему уровню экономического развития. По этому показатель частный сектор в Гуйчжоу был «чрезмерно развитым». Мы сопоставляем средний размер уставного капитала в период с 1984 по 1988 г. с ВВП на душу населения в 1988 г. В 1988 г. ВВП на душу населения в Шанхае составлял 3471 юань (наибольший в стране). Отношение же среднего уставного капитала к ВВП на душу населения для Гуйчжоу составляло 8,31, а для Шанхая — всего 1,27. Что интересно, данное отношение для Гуйчжоу было примерно таким же, как и для Гуандуна (8,55), провинции, которую многие специалисты считают пионером в плане реформ в Китае (Vogel, 1989).

Еще один малоизвестный факт: некоторые из самых бедных провинций Китая в 1980-х осуществили масштабные реформы[21]. В Гуйчжоу система,

предполагавшая заключение коммерческих договоров с сельскохозяйственными домохозяйствами, внедрялась быстрее, чем по стране в целом. Согласно одному источнику, к концу 1981 г. 98,2% домохозяйств уже работали по новой системе. (Китай в целом вышел на эту цифру к 1984 г.) В Гуйчжоу была весьма либеральная политика в отношении частного сектора. Практически весь сектор поселково-волостных предприятий в этой провинции был частным. В 1987 г. в ней насчитывалось 405 000 поселково-волостных предприятий, 395 000 из которых были в чистом виде частными. Их называли «семейными» поселково-волостными предприятиями; по состоянию на 1987 год семейные поселково-волостные предприятия в Гуйчжоу составляли более 97% от общего числа поселково-волостных предприятий, на них приходилось 77,4% от общего количества занятых в поселково-волостных предприятиях и 66,2% произведенной продукции. С немногими оставшимися коллективными хозяйствами были заключены договоры на поставку продукции, и, по сути, их сделали частными предприятиями. По состоянию на 1988 год, согласно одному исследованию, которым было охвачено семь регионов Гуйчжоу, 1033 из 1516 коллективных поселково-волостных предприятий были переданы в аренду либо управляющим, либо сторонним лицам. Администрация провинции открыто санкционировала преобразование «официального попечительства» фирм в «гражданское попечительство» (*Ten Years of Reforms in Guizhou*, 1989). Фактически это означало их приватизацию.

Эта либеральная политика позволила частным предприятиям провинции расширить свою деятельность. К середине 1980-х частные поселково-волостные предприятия уже вышли на такой уровень развития, когда они могли привлекать капитал и технологии из других регионов. В 1984 и 1985 гг. такие предприятия Гуйчжоу привлекли 100 млн юаней, заключили 300 соглашений о передаче прав на пользование технологиями и прибегли к услугам 3000 специалистов и управляющих из других провинций (*Contemporary China Series*, 1989). Согласно одному исследованию, которым были охвачены все провинции, некоторые из сельских предприятий Гуйчжоу достигли значительных размеров[22]. Так, одна семья открыла предприятие по предоставлению сельскохозяйственных услуг и заключила договор с местными властями на управление станцией технического обслуживания сельскохозяйственной техники. Опираясь на эту основу, семья вскоре расширила свое предприятие, открыв семь заводов по производству спиртовой и уксусной продукции. На этом семейном предприятии работало 342 работника, его объем продаж в 1984 г. составил 51 000 юаней. Совокупная стоимость его основных фондов составляла 200 000 юаней.

Любопытно, что это предприятие находилось в одном из самых бедных районов Гуйчжоу — в уезде Цзуньи. Годовой доход на душу населения в Цзуньи был даже меньше, чем в Гуйчжоу в целом, — около 200 юаней.

Чтобы подчеркнуть, насколько значительными были основные фонды, я хотел бы отметить, что в 1984 г. объем всей кредитной линии под инвестиции в основные фонды банковской системы Цзуньи составлял немногим более 3 млн юаней[23]. То, что одна эта семья смогла приобрести столь большое количество оборудования за относительно небольшой период времени после начала реформ и что она была не единственной, весьма впечатляет. Некоторые сельские предприниматели, даже в этой самой бедной провинции, стали открывать капиталоемкие предприятия. Так, один предприниматель из уезда Цзуньи управлял предприятием по грузовым перевозкам. Его бизнес приносил ему около 20 000 юаней в год — огромная сумма денег в провинции, где средний сельский доход составлял 260 юаней (NBS, 1986). Еще один сельский предприниматель управлял мельницей и зарабатывал 10 000 юаней в год.

В этой бедной провинции для приобретения основного оборудования, такого как размольная машина или грузовой автомобиль, требовалось внешнее финансирование. Это ведет к одному из наименее известных фактов касательно сельского Китая в 1980-х: финансирование частного сектора китайскими банками было внушительным. (Более подробно я рассматриваю этот вопрос в следующей главе.) В уезде Цзуньи сельские кредитные кооперативы — инструмент финансирования, имевший весьма важное значение для развития частного сектора в 1980-х, — всего за три года, с 1979 по 1982 г., увеличили объем предоставленных кредитов в 65 раз. В 1979 г. объем кредитов, предоставленных сельским домохозяйствам, составлял 4,53% от объема кредитов, предоставленных коллективным предприятиям. В 1982 г. объем кредитов, предоставленных сельским домохозяйствам, уже в 3,5 раза превышал объем кредитов, предоставленных коллективным предприятиям. В период с 1982 по 1988 г. объем кредитов, предоставленных домохозяйствам, существенно вырос, с 14,6 млн юаней до 22,8 млн юаней, тогда как объем кредитов, предоставленных коллективным предприятиям — в том числе предприятиям, находящимся в коллективном управлении, — оставался практически неизменным.

Также появились первые признаки финансовой либерализации. Филиал Банка Китая в провинции — учреждения, которое в 1990-х поведет жестокую борьбу с финансированием сельского частного сектора, — описывал финансовую ситуацию в Гуйчжоу в весьма позитивном ключе: «Появилось множество акционерных и коллективных финансовых учреждений, при этом неформальное финансирование, заимствование средств у физических лиц и кредитование физических лиц развивались быстрыми темпами»[24]. Быстрый рост и расширение частной экономики в Гуйчжоу дают ответ на вопрос, почему бедность на селе сокращалась столь быстро и столь значительно в первые пять лет 1980-х: это был не только успех в сфере сельского хозяйства, но и предпринимательская революция.

Что же такое поселково-волостное предприятие?

Лауреат Нобелевской премии по экономике Йозеф Штиглиц, профессор Колумбийского университета, в прошлом — ведущий экономист Всемирного банка, является, пожалуй, одним из самых видных сторонников стратегии развития Китая. В частности, профессор Штиглиц просто восхищается таким корпоративным образованием, как поселково-волостное предприятие. Поселково-волостное предприятие, утверждает он, — это уникальная форма государственного предприятия, которая позволяет разрешить, на его взгляд, весьма серьезную проблему, с которой сталкиваются все страны с переходной экономикой, — расхищение активов частными инвесторами. Институты контроля недостаточно развиты, продолжает он, а потому необходима государственная форма собственности, чтобы свести к минимуму расхищение. Поселково-волостные предприятия представляются оптимальным вариантом — они не допускают выведения активов и в то же время обладают продуктивностью частного предприятия[25].

Такое представление о поселково-волостных предприятиях у профессора Штиглица сформировалось, вероятно, во время ознакомительной поездки в провинцию Гуандун в 1992 г. В уезде Шуньдэ провинции Гуандун Штиглиц — в сопровождении Ини Цяня, в то время профессора Стэнфордского университета, — посетил, как ему сказали, поселково-волостное предприятие — завод по изготовлению холодильников Pearl River Refrigerator Factory. Это предприятие произвело на него глубокое впечатление. Согласно Штиглицу, в 1985 г. рыночная доля этого предприятия всего 2%, но уже к 1991 г. оно расширило ее до 10%, став крупнейшим производителем холодильников в Китае (Qian and Stiglitz, 1996). Для Штиглица это поселково-волостное предприятие стало олицетворением эффективности пребывания компании в собственности местных органов власти в переходный период.

Как и в примере с Lenovo в предыдущей главе, очень важно располагать детальной информацией. Детальная же информация о заводе по изготовлению холодильников Pearl River Refrigerator Factory, также известном в Китае как Kelon Group, прямо противоречит предположениям Штиглица. Вопреки идее о том, что поселково-волостные предприятия не допускают выведения активов, в Kelon фактически имела место масштабная экспроприация средств, что было бы в чистом виде частными активами в любой стране с рыночной экономикой. Дела у Kelon шли неплохо, пока волость рассматривала фирму как *де-факто* частную. Когда же волость решила воспользоваться своими правами контроля, компания сразу же развалилась.

Во-первых, Kelon была основана не администрацией волости Жунци (там Kelon базировалась)[26]. Идея заняться производством холодильников

принадлежала сельскому предпринимателю по имени Ван Годуань. В то время Ван управлял заводом по изготовлению транзисторных радиоприемников. Теснимый конкурентами, он стал искать возможности для производства других изделий. Он подметил, что многие гонконгцы везут через границу холодильники своим родственникам. Это натолкнуло его на мысль о том, что можно было бы заняться производством холодильников. Он попросил своих гонконгских родственников привезти ему два холодильника, на основе которых он создал свой опытный образец.

Начальный акционерный капитал был предоставлен не непосредственно администрацией волости. В соответствии с распространенной в 1980-х практикой в отношении крупных частных предприятий финансирование со стороны волостной администрации приняло форму предоставления ссуды. Волость Жунци предоставила Вану ссуду в размере 90 000 юаней, а также открыла его фирме кредитную линию в размере 4 млн юаней. Взамен волость получила номинальный контроль над компанией и назначила генеральным менеджером должностное лицо администрации, Паня Нина. Ссуда была вскоре погашена, но фирма по-прежнему была зарегистрирована как коллективное поселково-волостное предприятие.

Суть этой истории заключается в том, что Kelon в любой стране с рыночной экономикой была бы зарегистрирована как в чистом виде частное предприятие. Но Китай в то время не имел правовой базы для регистрации частного предприятия такого размера[27]. Волостные и поселковые администрации обретали контроль над такими фирмами в порядке политической прерогативы, а не на основе своей доли в акционерном капитале. Модель управлении волостной администрации не имела ничего общего с менеджментом; оно носила в значительной степени политический характер.

Штиглиц был прав в том, что дела у Kelon шли просто замечательно. Компания не только отвоевала рыночные доли у государственных производителей холодильников (к примеру, у Snowflakes в Пекине), но и успешно конкурировала с Whirlpool, американским производителем бытовой техники. В 1997 г. Whirlpool объявила о своем уходе с китайского рынка — компания понесла там убытки на сумму около $100 млн[28]. Основная причина успеха Kelon заключалась в том, что администрация волости Жунци признавала частное происхождение компании и долгое время сохраняла права контроля над ней за ее основателями — физическими лицами. Первой группе наемных работников фирмы позднее был присвоен титул основателей; они работали в качестве топ-менеджеров с 1984 по 2000 г. — необычно долгий срок в стране, где среднее время пребывания на руководящей должности в госпредприятии составляло 5,5 лет[29]. В качестве неявного признания частного происхождения компании волость Жунци в 1992 г. передала 20% акций компании ее основателям и работникам.

Однако схема, обусловившая возникновение частных прав в отношении Kelon, не имела под собой никакой правовой основы. Kelon процветала, пока волость Жунци проявляла благосклонность, однако эта благосклонность не могла продолжаться вечно. В декабре 1998 г. Жунци, без предупреждения, объявила о смещении Паня Нина с должности генерального менеджера. По сути, администрация волости Жунци решила воспользоваться своим законным правом контроля в отношении Kelon и отстранила от дел предпринимателя, который фактически единолично создал компанию. Подоплека этого решения остается неясной и по сей день. Очевидно, Пань отказался выполнить распоряжение администрации Жунци о приобретении Huabao, убыточной компании по производству кондиционеров и, возможно, тем самым спровоцировал волостную администрацию, которая хотела избавиться от нерентабельного актива[30].

Использование волостью Жунци законных прав контроля стало началом быстрого конца Kelon. В 2000 г. администрация заменила всех членов — основателей фирмы. Генеральным менеджером компании был назначен глава администрации волости Жунци; он незамедлительно осуществил ряд стратегических изменений, которые оказались разрушительными. Kelon отошла от своего основного направления деятельности, производства энергосберегающих холодильников, и сосредоточилась на других направлениях, таких как производство бытовых электроприборов с элементами искусственного интеллекта, самоходных транспортных средств, средств обеспечения безопасности жилища и программных продуктов для исследований в Интернете. Ни одно из них не принесло компании значимой прибыли (Huang and Lane, 2002).

Еще больше тревожит то, что, вероятно, имело место масштабное расхищение активов Kelon государственной холдинговой компанией, принадлежавшей администрации волости Жунци. Контрольный пакет акций Kelon, которая вышла с предложением акций на Гонконгскую фондовую биржу и на Шэньчжэньскую фондовую биржу, принадлежал государственной холдинговой компании, 100% акций которой владела администрация волости Жунци. В период с 1984 по 1998 г. Пань Нин построил внушительный бренд Kelon, и к концу 1990-х Kelon контролировала 25% второго по величине в мире рынка холодильников. Согласно одной оценке, стоимость бренда Kelon составляла 5,5 млрд юаней (Leung, 1999). Однако ни Пань, ни сама Kelon не владели брендом компании. Бренд Kelon был зарегистрирован как собственность упомянутой выше государственной холдинговой компании. То, что все производственные активы находились в Kelon, а все рычаги корпоративного контроля — в распоряжении этой государственной холдинговой компании, создавало возможность для отчуждения активов Kelon. Как только Пань Нин покинул должность генерального менеджера, у Kelon вдруг появилась огромная кредиторская задолженность перед ее

холдинговой компанией (которая возникла, скорее всего, вследствие заключения сделок с третьими сторонами по завышенным ценам). Доход упал с 804 млн юаней в 1998 г. и до –545 млн юаней в 1999 г. В интервью одному изданию несколько лет спустя один бывший консультант, работавший в Kelon, косвенно подтвердил предположения о расхищении активов: «Я мог превратить такую плохую вещь, как убытки, во что-то хорошее, я мог превратить такую плохую вещь, как частые изменения в руководстве, во что-то хорошее. Но я не мог превратить такую плохую вещь, как расхищение средств, в нечто хорошее» (Wu Xiaobo, 2007).

Выкачивание активов продолжалось до 2002 г., когда компанию Kelon приобрела малоизвестная фирма Greencool, котировавшаяся на Гонконгской фондовой бирже. Эта сделка положила начало еще одной печальной эпопеи для компании. В 2005 г. главу Greencool Гу Чуцзюня обвинили в расхищении государственных активов и арестовали. В тюремной камере Гу подписал бумаги о передаче Kelon одной фирме, базировавшейся в Циндао. В 2006 г. стало известно, что по итогам 2005 г. Kelon понесла убытки на сумму 3,7 млрд юаней, чистая стоимость ее активов составляла –1,09 млрд юаней, против компании было подано 93 судебных иска (Wu Xiaobo, 2007). Превосходное предприятие, которое Пань Нин из груды металлолома превратил в империю по производству холодильников стоимостью 5,6 млрд юаней, было полностью разрушено.

Как и в примерах с Lenovo и Huawei, формировать мнение об этой компании, не располагая детальной фактической информацией, было бы неправильно. Kelon финансировалась частным акционерным капиталом и создавалась толковыми предпринимателями — Панем Нином и Ваном Годуанем. Она преуспела как *де-факто* частная фирма и развалилась практически сразу же после того, как администрация волости решила воспользоваться своим правом контроля. История Kelon переворачивает с ног на голову теорию о том, что поселково-волостные предприятия не допускали расхищения физическими лицами государственных активов. На самом деле происходило прямо противоположное. Через механизм поселково-волостного предприятия волость Жунци или ее дочерняя компания выводила активы из Kelon, присваивая себе то, что должно было принадлежать Паню Нину и другим основателям. (После ухода из Kelon Пань, который теперь живет в Канаде, приезжал в Жунци лишь раз в год, чтобы проведать могилу своих предков. После тех событий он не бывал в Kelon и не говорил о ней.) С высокой похвалой Штиглица в адрес администрации волости Пань Нин вряд ли согласится. В приватной беседе с одним профессором Пекинского университета Пань Нин заметил, что в Гонконге ему не нужно было поддерживать отношения с местными чиновниками, а потому он мог посвящать все свое время маркетингу и менеджменту. В Китае же ему приходилось тратить огромное количество времени на работу с чиновниками местной администрации (Wu Xiaobo, 2007).

История Kelon говорит о том, что нам необходимо тщательно изучить явление под названием «поселково-волостные предприятия», а не принимать представление западных экономистов о нем. Поскольку поселково-волостные предприятия были экономическим двигателем Китая в 1980-х и в начале 1990-х, уяснение их истинной формы собственности влечет за собой важные аналитические выводы в отношении того, как следует толковать роль частного сектора в росте Китая. Многие специалисты объявили поселково-волостные предприятия свидетельством огромного успеха государственного сектора экономики[31]. Я демонстрирую в данной главе, что это совсем не так. История поселково-волостных предприятий — это на самом деле история значительного успеха частного сектора.

Уяснение реальной формы собственности поселково-волостных предприятий также поможет нам истолковать события в контексте политики в 1990-х. В 1990-х дела у поселково-волостных предприятий пошли хуже. Согласно распространенному мнению, дела у них пошли хуже потому, что их государственная форма собственности стала для них помехой в среде со все возрастающей конкуренцией. Таким образом, их неуспехи в 1990-х были восприняты как признак того, что китайские реформы работают. Я не согласен с этим. Детальные факты и аргументы приводятся в главе 3, а здесь достаточно будет отметить, что в 1990-х поселково-волостные предприятия были практически в чистом виде частными. Причина их неуспехов заключается в том, что деловая среда для сельского предпринимательства стала в 1990-х крайне неблагоприятной. Успехи поселково-волостных предприятий в 1980-х и их неуспехи в 1990-х отображают не недостатки фирм, а скорее различие в политике между этими двумя десятилетиями.

Как показывают работы и взгляды профессора Штиглица, явление под названием «поселково-волостные предприятия» легло в основу толкования западными экономистами феномена китайского роста. Далее я хотел бы описать, как поселково-волостные предприятия обычно изображаются западными экономистами. Затем я представляю документальные данные, в основе которых лежит тщательное изучение различных документов органов власти, датированных началом 1980-х, показывающие, что это представление о поселково-волостных предприятиях имеет мало общего с реальным положением вещей.

Что такое поселково-волостное предприятие?

Многие китайские экономисты полагают, что поселково-волостные предприятия имеют особую структуру собственности. Эта точка зрения резюмируется Нотоном (2007) в его учебнике по экономике Китая: «Поселково-волостные предприятия имели одну отличительную особенность в этот период [1978–1996] ввиду своей необычной структуры собственности

и корпоративного управления. Созданные сельскими коммунами, поселково-волостные предприятия в большинстве своем пребывали в коллективной собственности...» Эту точку зрения разделяют и другие ученые[32].

Эта отличительная особенность поселково-волостных предприятий, согласно Роланду (2000), являет собой проблему для исследователей, поскольку, учитывая то, что предприятия находятся в государственной собственности, они, по идее, не должны демонстрировать хорошие экономические результаты. Основной теоретический постулат экономистов заключается в том, что права частной собственности мотивируют предпринимателей на то, чтобы инвестировать средства и рисковать. Именно из-за отсутствия этого инструмента стимулирования, которое является неотъемлемым атрибутом государственной формы собственности, такое явление, как поселково-волостные предприятия, и было столь труднообъяснимым.

Для пояснения экономических результатов поселково-волостных предприятий были предложены детализированные теории; некоторые из них даже были подкреплены математически выведенными доказательствами. В одной известной теории поселково-волостные предприятия представляются как эффективный заменитель частных компаний в слабой экономической среде[33]. В частности, государственная форма собственности поселково-волостных предприятий призвана выполнять две экономически полезные функции. Первая заключается в том, что она приводит к единому знаменателю интересы центральных органов власти и интересы местных органов власти[34]. Вторая функция поселково-волостных предприятий предположительно заключается в том, что они обеспечивают защиту от расхищения физическими лицами государственных активов (Stiglitz, 2006).

Все эти теоретические концептуальные представления о поселково-волостных предприятиях основаны на одной эмпирической детали — они являются государственными. Позвольте мне сделать шаг назад и задать вопрос, которым следовало бы озадачиться экономистам, прежде чем приступать к разработке концепций: действительно ли поселково-волостные предприятия являются государственными?

Термин «поселково-волостные предприятия» своим происхождением обязан коммунно-артельным предприятиям, созданным во время «большого скачка». Отчасти из-за такого происхождения некоторые западные ученые решили, что «большой скачок» заложил фундамент для развития поселково-волостных предприятий в 1980-х[35]. На самом деле это не так. В 1978 г. существовало лишь 1,5 млн коммунно-артельных предприятий (Zhang Yi, 1990), а к 1985 г. насчитывалось уже 12 млн предприятий, относимых к поселково-волостным (Ministry of Agriculture, 2003). Очевидно, что подавляющее большинство поселково-волостных предприятий не имели ничего общего с «большим скачком». Будучи продуктом реформ, они являли собой новые предприятия первой половины 1980-х. Это важное наблюде-

ние, поскольку предполагаемое происхождение поселково-волостных предприятий от коммунно-артельных предприятий времен «большого скачка» неявно подкрепляло ту точку зрения, что поселково-волостные предприятия являются коллективным институтом.

Термин «поселково-волостные предприятия» впервые появился в программном документе, изданном Госсоветом 1 марта 1984 г. Назывался этот документ «Отчет по созданию новой среды для коммунно-артельных предприятий». Именно в нем был впервые употреблен термин «поселково-волостные предприятия». Он должен был заменить термин «коммунно-артельные предприятия». Необходимость в этом новом термине, как отмечалось в данном документе, была обусловлена тем, что в первой половине 1980-х появилось много новых форм сельских предприятий. Это было не просто семантическое изменение. Термин «коммунно-артельные предприятия» использовался применительно к коллективным сельским хозяйствам периода «большого скачка». Но всего за нескольких лет с начала эпохи реформ китайская сельская корпоративная среда пополнилась большим числом частных предприятий. Это обусловило две сложности. Во-первых, поселково-волостные предприятия стали конкурировать с госпредприятиями, что обеспокоило чиновников, ведающих планированием. Документ, датированный 1 марта 1984 г., должен был засвидетельствовать политическую поддержку поселково-волостных предприятий на высшем уровне.

Во-вторых, старый термин уже был не совсем правильным. Поэтому этот документ упразднял термин «коммунно-артельные предприятия» и вводил краткое рабочее определение термина «поселково-волостные предприятия». Во втором абзаце документа — известного в Китае как «документ № 4» — поселково-волостным предприятиям давалось следующее определение (Министерство сельского хозяйства Китая, 1985): «К поселково-волостным предприятиям относятся предприятия, находящиеся под попечительством поселков и волостей, предприятия-объединения, созданные крестьянами, другие предприятия-объединения и индивидуальные предприятия»[36].

Предприятия, находящиеся под попечительством поселков и волостей, — это коллективные поселково-волостные предприятия, которые, как предполагают западные экономисты, олицетворяют собой весь сектор поселково-волостных предприятий. Все остальные типы фирм, упомянутые в определении поселково-волостных предприятий, — частные предприятия или хозяйственные субъекты. Индивидуальные предприятия — это семейные фирмы, в которых обычно трудится менее семи работников. Предприятия-объединения (*ляньин*) — это эвфемизм 1980-х, означающий крупные предприятия частного сектора. К ним относятся фирмы частного сектора с несколькими инвесторами и с более чем семью работниками. В официальных документах, издаваемых в конце 1980-х, термин

«предприятия-объединения» постепенно был заменен термином «предприятия, находящиеся в частном управлении» (*сыин цие*) — после того, как в одном основополагающем документе Политбюро был употреблен термин «фирмы частного сектора» (*TVE Yearbook*, 1989a). (*Сыин цие* — стандартный термин для крупных фирм частного сектора, в которых работают семь или более работников.)

Я хотел бы подчеркнуть, что частные поселково-волостные предприятия, рассматриваемые здесь, — не фирмы — «красные шляпы». Фирмы — «красные шляпы» — это те очень крупные фирмы частного сектора, которые зарегистрированы как коллективные предприятия. Классическим примером такой компании является Kelon. Когда она начинала свою деятельность, она приняла на работу 4000 работников. Даже несмотря на то, что у частных фирм было больше свободы в плане количества работников, чем предписывалось «правилом семи работников», в 1980-х компанию с несколькими тысячами работников было бы сложно зарегистрировать как фирму частного сектора. Такие масштабные поселково-волостные предприятия были в чистом виде частными, и об их частном происхождении было хорошо известно органам власти. Вопрос здесь только в определении: официальное определение и официальные данные включают как поселково-волостные предприятия, контролируемые поселками и волостями, так и поселково-волостные предприятия, контролируемые частными предпринимателями.

Позвольте мне привести цитаты китайских чиновников и выдержки из программных документов, чтобы продемонстрировать, что официальное определение поселково-волостных предприятий является на удивление единообразным в отношении включения в него частных предприятий.

- Вань Ли, вице-премьер-реформатор, ведавший сельским хозяйством в 1980-х, раскритиковал тех должностных лиц, которые, по его словам, имеют «неполное представление о поселково-волостных предприятиях». Вот выдержка из одного его выступления в 1984 г.: «[Некоторые должностные лица] относят к поселково-волостным предприятиям только исходные коллективные предприятия поселков и волостей, созданные объединениями граждан, и не относят к поселково-волостным предприятия, созданные позднее крестьянами самостоятельно, а также предприятия-объединения, финансируемые из объединенного капитала. [Они] даже проявляют дискриминацию по отношению к ним. Это неправильно»[37].

- Чиновник Министерства сельского хозяйства Китая дает следующую оценку: «В 1980-х китайские крестьяне наконец избавились от долго существовавшей «смирительной рубашки», которая ограничивала попечительство над предприятиями двумя уровнями (поселок и волость)... Их собственные предприятия-объединения и семейные пред-

приятия росли, как грибы после дождя и стали важной составляющей поселково-волостных предприятий» (*TVE Yearbook*, 1989b).

- В пособии, подготовленном Бюро управления поселково-волостными предприятиями провинции Шаньси (1985), термину «поселково-волостные предприятия» дается следующее определение: «[Поселково-волостное предприятие] является коллективной собственностью *или* индивидуальной собственностью» (курсив автора).
- В отчете Министерства сельского хозяйства Китая, подготовленном для Госсовета Китая в 1989 г., резюмируется состояние поселково-волостных предприятий: «Сегодня значительную часть поселково-волостных предприятий составляют индивидуальные предприятия и предприятия-объединения... На сегодняшний день доля индивидуальных предприятий и предприятий-объединений в общем числе поселково-волостных предприятий значительна на северо-западе, юго-западе и в прочих экономически отсталых регионах» (*TVE Yearbook*, 1990).
- Документ Сельскохозяйственного банка Китая, датированный 1987 годом, содержит указание для региональных филиалов банка не только предоставлять кредиты предприятиям уровня поселка и волости, но и уделять должное внимание предприятиям-объединениям и семейным предприятиям в своих программах кредитования поселково-волостных предприятий (*TVE Yearbook*, 1989b).
- Выдержка из отчета Министерства сельского хозяйства Китая: «В 1996 г. суммарная прибыль поселково-волостных предприятий составила 388,6 млрд юаней, что на 63,5 млрд больше, чем в предыдущем году; темпы роста прибыли составили 19,53%. Из этой суммы 173,1 млрд юаней приходится на коллективные *сянцунь* [поселково-волостные] предприятия» (Министерство сельского хозяйства Китая, 1997).
- Вот как в анализе в ежегоднике *China TVE Yearbook* (1978–1987) изображаются поселково-волостные предприятия: «По сравнению с госпредприятием поселково-волостное предприятие имеет следующие особенности. Во-первых, оно является предприятием коллективной формы собственности и индивидуальной формы собственности со значительной самостоятельностью и может принимать решения касательно своей судьбы» (*TVE Yearbook*, 1989b).

Поскольку стандартное определение поселково-волостных предприятий автоматически охватывает как сельские частные предприятия, так и коллективные поселково-волостные предприятия, в некоторых из официальных документов и нормативных актов всегда четко очерчивается их сфера применения. Это еще один способ иллюстрации того же тезиса — китайское определение поселково-волостных предприятий и, следовательно, данные

по поселково-волостным предприятиям включают деятельность частного сектора в сельском Китае. Рассмотрим следующие примеры.

- Сопоставим Положение КНР о поселково-волостных коллективных предприятиях 1990 г. и Закон Китайской Народной Республики о поселково-волостных предприятиях 1997 г.[38] В статье 2 Положения 1990 г., которое регулирует деятельность коллективных поселково-волостных предприятий, говорится, что это Положение применяется только в отношении «сельских предприятий, находящихся под попечительством поселков и волостей». Вместе с тем в Законе 1997 г., который регулирует деятельность всех поселково-волостных предприятий, сфера его применения определяется как «сельские коллективные предприятия или предприятия, основными инвесторами которых выступают крестьяне и которые находятся в поселках и волостях».
- В 1986 г. Министерство финансов и Министерство сельского хозяйства издали Положение о бухгалтерском учете в поселково-волостных предприятиях. Оно предназначалось только для коллективных, а не для частных поселково-волостных предприятий. Поэтому в статье 2 Положения говорится, что положение для сельских предприятий-объединений и для семейных предприятий «будут изданы отдельно» (TVE Yearbook, 1989b).
- В отличие от Положения, упомянутого в предыдущем пункте, действие Положения о труде в поселково-волостных предприятиях и Положения о здравоохранении в поселково-волостных предприятиях распространяется как на коллективные, так и на частные поселково-волостные предприятия. В статье 2 каждого из этих положений говорится, что его сфера применения охватывает «все» поселково-волостные предприятия (*TVE Yearbook*, 1989b).
- Учитывая различия в форме собственности между коллективными и частными поселково-волостными предприятиями, китайское государство приняло разные нормативные акты об удержании прибыли для этих двух типов поселково-волостных предприятий. Для коллективных поселково-волостных предприятий нормы вполне конкретны и строги. К примеру, 60% прибыли после уплаты налогов коллективных поселково-волостных предприятий не включается в общую сумму дивидендов, а удерживается предприятием (*TVE Yearbook*, 1990). А вот в программном документе касательно частных поселково-волостных предприятий, датированном 1988 годом, не указывается процент прибыли, который следует удерживать, хоть и отмечается, что желательно, чтобы эти фирмы повторно инвестировали свою прибыль (*TVE Yearbook*).

Насколько велики были частные поселково-волостные предприятия?

Термин «поселково-волостные предприятия» в том смысле, в котором его употребляют китайцы, подразумевают *место* — предприятия, *расположенные* в поселках и волостях. Западные же экономисты истолковывают этот термин с точки зрения формы собственности — они *пребывают в собственности* поселков и волостей. Это существенное различие между двумя толкованиями термина «поселково-волостные предприятия» обусловило серьезную путаницу в работах, им посвященных.

Эта путаница касается даже некоторых основных фактов, например того, сколько поселково-волостных предприятий насчитывалось. Брандт, Ли и Робертс (2005) отмечают, что к началу 1990-х «существовало более 1,25 млн предприятий, пребывавших в собственности и управлении местных органов власти, в которых было занято 135,1 млн человек...» Данные, которые приводят эти три экономиста, относятся к 1996 г. На самом же деле в 1996 г. насчитывалось 23,4 млн поселково-волостных предприятий, 1,5 млн из которых были коллективными. (Цифра 1,25 млн, приведенная тремя экономистами, — это, очевидно, количество поселково-волостных предприятий только на уровне поселка.) 135,1 млн человек было занято во *всем* секторе поселково-волостных предприятий, насчитывавшем 23,4 млн фирм. В коллективных поселково-волостных предприятиях было занято только 59,5 млн человек[39].

Что же касается формы собственности, подавляющее большинство поселково-волостных предприятий, даже на начальном этапе реформ, были частными. В 1985 г., по данным Министерства сельского хозяйства Китая, насчитывалось более 12 млн поселково-волостных предприятий, 10,5 млн из которых были частными. (Внимательный читатель может заметить, что данные Министерства сельского хозяйства, приведенные здесь, отличаются от данных Национального бюро статистики. Тут нет несоответствия, просто эти два ряда данных организованы по-разному. Я поясняю этот момент в приложении.) Помимо этого, значительная часть коллективных поселково-волостных предприятий была сосредоточена в немногочисленных богатых прибрежных провинциях. Во многих других провинциях в структуре поселково-волостных предприятий безоговорочно доминировали частные[40].

В этом разделе я привожу данные по поселково-волостным предприятиям согласно китайскому определению. Одним из следствий издания документа № 4 стало то, что он внес изменения в порядок подготовки статистических отчетов Министерством сельского хозяйства[41], органом, ведавшим сбором и опубликованием данных по поселково-волостным предприятиям. Министерство сельского хозяйства Китая с 1985 г. стало относить все сельские фирмы к категории «поселково-волостные пред-

приятия» в своей статистической отчетности. В данных Министерства сельского хозяйства имеется детальная разбивка по формам собственности поселково-волостных предприятий: 1) коллективные поселково-волостные предприятия; 2) поселково-волостные предприятия, находящиеся в частном управлении; 3) частные семейные предприятия. Данные по количеству поселково-волостных предприятий и количеству работников по каждой из форм собственности в период с 1985 по 2002 г. приводятся в табл. 2.1.

Даже беглый взгляд на табл. 2.1 позволяет сделать заключение, что частные поселково-волостные предприятия безоговорочно доминировали в структуре поселково-волостных предприятий. Так, наибольшее количество коллективных поселково-волостных предприятий (1986 год) — 1,73 млн. А наименьшее количество семейных поселково-волостных предприятий (1985 г.) — 10,1 млн. Как видим, до середины 1990-х коллективных поселково-волостных предприятий было больше, чем поселково-волостных предприятий, находящихся в частном управлении. За четыре года, с 1985 по 1988-й, количество поселково-волостных предприятий, находящихся в частном управлении, выросло более чем вдвое, с 530 000 в 1985 г. до 1,2 млн в 1988 г., тогда как количество коллективных поселково-волостных предприятий практически не изменилось (1,57 млн в 1985 г. и 1,59 млн в 1988 г.). В 1988 г. коллективных поселково-волостных предприятий было всего на 300 000 больше, чем поселково-волостных предприятий, находящихся в частном управлении. В последующие годы количество поселково-волостных предприятий, находящихся в частном управлении, уменьшается — после событий на площади Тяньаньмэнь. Если б не посттяньаньмэньский период, число поселково-волостных предприятий, находящихся в частном управлении, превысило бы число коллективных поселково-волостных предприятий в течение трех-четырех лет.

Штиглиц (2006), к примеру, полагает, что рост поселково-волостных предприятий противоречит стандартной экономической науке. Он поясняет: «Многие из новых предприятий были основаны в 1980-х и начале 1990-х как поселково-волостные предприятия. Это были государственные предприятия, а стандартная идеология гласит, что государственные предприятия преуспевать не могут; однако они были поразительно успешными». Его оценка крайне далека от реального положения вещей. В 1985 г. насчитывалось 1,57 млн коллективных поселково-волостных предприятий; к 1996 г., как отмечалось выше, количество коллективных поселково-волостных предприятий по-прежнему составляло 1,5 млн. Но в этот период общее число поселково-волостных предприятий увеличилось с 12 млн в 1985 г. до 23,4 млн в 1996 г. Если предположить, что темпы входа и выхода коллективных и частных поселково-волостных предприятий были примерно одинаковыми, *все без исключения новые поселково-волостные предприятия в эпоху реформ являлись частными фирмами.*

Таблица 2.1. **Разбивка поселково-волостных предприятий по формам собственности, 1985–2002 гг.**

	Количество поселково-волостных предприятий, млн				Количество работников поселково-волостных предприятий, млн человек			
			Частные поселково-волостные предприятия				Частные поселково-волостные предприятия	
Год	Всего	Коллективные поселково-волостные предприятия	Находящиеся в частном управлении	Семейные предприятия	Всего	Коллективные поселково-волостные предприятия	Находящиеся в частном управлении	Семейные предприятия
1985	12,2	1,57	0,53	10,1	69,8	41,5	4,75	23,5
1986	15,2	1,73	1,09	12,3	79,4	45,4	8,34	25,6
1987	17,5	1,58	1,19	14,7	88,1	47,2	9,23	31,6
1988	18,9	1,59	1,2	16,1	95,5	48,9	9,77	36,8
1989	18,7	1,52	1,07	16,1	93,7	47,2	8,84	37,6
1990	18,7	1,45	0,98	16,3	92,7	45,9	8,14	38,6
1991	19,1	1,44	0,85	16,8	96,1	47,7	7,27	41,2
1992	20,9	1,53	0,90	18,5	106,3	51,8	7,71	46,8
1993	24,5	1,69	1,04	21,8	123,5	57,7	9,14	56,6
1994	24,9	1,64	0,79	22,5	120,2	58,9	7,3	53,9
1995	22,0	1,62	0,96	19,4	128,6	60,6	8,74	59,3
1996	23,4	1,55	2,26	19,6	135,1	59,5	24,6	50,9
1997	20,1	1,29	2,33	16,5	130,5	53,2	26,3	51,0
1998	20,0	1,07	2,22	16,8	125,4	48.3	26,2	50,9
1999	20,7	0,94	2,08	17,7	127,1	43,7	28,5	54,8
2000	20,9	0,8	2,06	18,0	128,2	38,3	32,5	57,3
2001	21,2	0,67	2,01	18,5	130,9	33,7	36,9	60,2
2002	21,3	0,73	2,3	18,3	132,9	38,0	35,0	59,8

Источник. Данные Министерства сельского хозяйства Китая (2003 год).

Вместе с тем, как подчеркивают Ци (1999) и Нотон (2007), по отдельности частные поселково-волостные предприятия были меньше, чем коллективные, а потому число работников и доля выработки у них были тоже меньше. Семейные предприятия являются единоличной собственностью с очень малым количеством работников. И хотя некоторые поселково-волостные предприятия, находящиеся в частном управлении, были крупными, их число было меньшим. В табл. 2.1 отображается этот момент. Количество занятых в коллективных поселково-волостных предприятиях превышало количество занятых в частных поселково-волостных предприятиях. В 1985 г. в коллективных поселково-волостных предприятиях работало 41,5 млн человек, тогда как в поселково-волостных предприятиях, находящихся в частном управлении, — 4,75 млн, в семейных предприятиях — 23,5 млн.

Нет ничего удивительного в том, что коллективный сектор стабильно велик. Коллективные поселково-волостные предприятия были созданы в конце 1950-х гг. и развивались в течение более чем 20 лет. Частные поселково-волостные предприятия были продуктом сельских реформ и начали появляться только в начале 1980-х. Несмотря на их стабильно небольшой размер, они были более динамичными коллективными поселково-волостными предприятиями. Частные поселково-волостные предприятия росли быстрыми темпами, их доля в общем количестве работников увеличивалась. В 1989 г. на частные поселково-волостные предприятия приходилось 49% работников, а в 1990 г. — 50%. В 1989 г. на частные поселково-волостные предприятия приходилось 58% прибыли после уплаты налогов и 45% совокупного фонда заработной платы поселково-волостных предприятий. К концу 1980-х, по прошествии всего десяти лет реформ, частные поселково-волостные предприятия практически сравнялись с коллективными по ряду показателей. Статистическое преимущество коллективных поселково-волостных предприятий таяло по мере увеличения темпов роста частных поселково-волостных предприятий. Феномен под названием «поселково-волостные предприятия» имел место *целиком и полностью* в частном секторе, а не в коллективном.

Некоторые ученые в качестве аргумента в пользу точки зрения, что основным источником роста были коллективные поселково-волостные предприятия, приводят тот факт, что доля частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной промышленной продукции была меньше. Эту точку зрения нельзя признать объективной. Как упоминалось выше, в 1980-х частные предприятия в большинстве своем занимались предоставлением услуг, а не промышленным производством. Поэтому данные по произведенной промышленной продукции преуменьшают значимость частных поселково-волостных предприятий по определению. К 1987 г. доля частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной валовой продукции составляла 32,1%, тогда как в стоимости

произведенной промышленной продукции — 23%[42]. Частные поселково-волостные предприятия были меньше коллективных поселково-волостных по выработке продукции, но их доля по состоянию на середину 1980-х отнюдь не была малой.

В сущности, даже те 32% стоимости произведенной продукции, что приходятся на частные поселково-волостные предприятия, преуменьшают их экономическую значимость. Эти 32% являют собой среднее значение долей частных поселково-волостных предприятий во всех провинциях. Это вносит едва различимый элемент необъективности. Частное предпринимательство и частные поселково-волостные предприятия появились изначально в более бедных провинциях (этот вопрос я более подробно рассматриваю чуть ниже). Более бедные провинции имеют меньший ВВП, а потому их экономический вес при расчете средних значений по стране невелик. Средние взвешенные доли частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной продукции отражают не только размеры частных поселково-волостных предприятий, но и масштаб экономики провинций. Соответственно, частные поселково-волостные предприятия неизбежно предстают небольшими только потому, что они были сосредоточены в более бедных провинциях.

Среднее взвешенное значение является приемлемым статистическим показателем размера частных поселково-волостных предприятий, но может быть неприемлемым для оценки экономики. Частные поселково-волостные предприятия в бедных провинциях были крупными, а если так, нам необходимо знать, насколько крупными они были. Поскольку в бедных провинциях отсутствовали многие из альтернатив, имевшихся в богатых провинциях, важно исследовать роль частных поселково-волостных предприятий в этих провинциях. Среднее невзвешенное значение доли частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной валовой продукции в 1987 г. составило 40%, что на 8% больше, чем среднее взвешенное значение. Это обусловлено тем, что в более бедных и меньших провинциях частный сектор в 1980-х был более крупным.

В табл. 2.2 приводится процентная доля частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной валовой продукции всего сектора поселково-волостных предприятий по всем 29 провинциям Китая. Помимо этого, в табл. 2.2 приводятся данные по ВВП на душу населения для каждой провинции, доля провинции в ВВП Китая и процентная доля сельскохозяйственного населения в населении провинции. Все эти данные относятся к 1987 г. Провинции в таблице приведены в порядке убывания доли частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной валовой продукции. Наибольшую долю имеет Хэбэй (70,4%); наименьшую — Шанхай (6%). Как видим, разброс значений весьма существенен. Из пяти провинций с наименьшими значениями доли частных поселково-

Таблица 2.2. **Географическое и экономическое распределение частных поселково-волостных предприятий, 1987 год**

Провинция	Доля частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной валовой продукции, %	ВВП на душу населения, юаней	Доля провинции в ВВП Китая, %	Доля сельскохозяйственного населения, %
Хэбэй	70,4	921	4,56	85,8
Гуйчжоу	63,9	546	1,45	87,8
Хэнань	61,3	755,8	5,32	88,2
Гуанси	57,7	607	2,11	87,3
Нинся	56,3	922	0,35	77,7
Нэймынгу	55,9	1025	1,85	70,5
Цзилинь	52,8	1269	2,60	62,2
Аньхой	51,9	842	3,86	85,2
Шааньси	49,3	796	2,09	81,9
Сицзан	48,0	863	0,15	86,1
Хэйлунцзян	47,3	1335	3,97	58,6
Цинхай	46,9	1018	0,38	70,9
Синьцзян	45,1	1053	1,30	55,2
Сычуань	43,0	721	6,52	85,5
Фуцзянь	41,5	1004	2,44	83,3
Ганьсу	41,4	764	1,39	84,0
Цзянси	40,7	729	2,30	81,9
Шаньси	37,8	962	2,25	78,7
Хунань	36,2	818	4,10	85,4
Ляонин	36,0	1917	6,28	58,9
Хубэй	34,0	1031	4,52	78,0
Гуандун	33,0	1383	7,05	77,5
Юньнань	31,1	653	2,00	88,1
Шаньдун	23,2	1131	7,79	86,0
Чжэцзян	16,3	1470	5,27	83,8
Тяньцзинь	12,2	2682	1,92	45,1
Пекин	10,9	3338	2,85	39,2
Цзянсу	10,7	1462	8,05	81,5
Шанхай	6,0	4396	4,76	34,2
Среднее для всех провинций	40,0	1256	3,4	74,8
Среднее для первых десяти	56,8	855	2,4	81,3
Среднее для последних десяти	21,4	1946	5,1	67,2
Двусторонняя корреляция с долями частных поселково-волостных предприятий	—	–0,71	–0,39	0,49

Источник. Основой для расчета послужили данные, предоставленные Министерством сельского хозяйства (2003 г.)

волостных предприятий в стоимости произведенной продукции три являют собой города — Шанхай, Пекин и Тяньцзинь. Что лишь подтверждает тот тезис, что если капитализм в Китае имеет сельское происхождение, то социализм — городское. Еще один интересный факт — то, что в провинции, которая в 1990-х явила собой историю успеха частного сектора, провинции Чжэцзян, в 1987 г. сектор частных поселково-волостных предприятий был довольно невелик. Ее доля частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной продукции была ненамного больше, чем доля для провинции Цзянсу (16,3% против 10,7%). Основное различие между Чжэнцзяном и Цзянсу заключается в том, что в Чжэнцзяне в 1990-х была сохранена модель постепенного и самопроизвольного развития частного сектора в сельских районах в 1980-х гг., а в Цзянсу — взята на вооружение модель, во главу угла ставившая развитие города.

По состоянию на 1987 год на частные поселково-волостные предприятия приходилось более 50% выработки всех поселково-волостных предприятий в восьми провинциях. Еще в 15 провинциях на частные поселково-волостные предприятия приходилось от 30 до 50% стоимости произведенной продукции. В конце же 1970-х (хоть мы и не располагаем соответствующими статистическими данными) доля частных поселково-волостных предприятий была близка к нулю. Это свидетельствует о быстром развитии частного сектора в 1980-х. По прошествии всего восьми лет эпохи реформ частные поселково-волостные предприятия уже производили бóльшую часть сельской продукции в трети китайских провинций, а также значительную долю сельской продукции еще в половине провинций. Этот факт едва ли увязывается с той точкой зрения, что феномен под названием «поселково-волостные предприятия» имел место исключительно в государственном секторе.

Полезный капитализм

На наш взгляд, лучшим исследованием поселково-волостных предприятий на английском языке является *China's Rural Industry*, совместный исследовательский проект экономистов Всемирного банка и китайских исследователей из Академии общественных наук Китая (далее — исследование поселково-волостных предприятий Всемирного банка)[43]. Ключевой тезис исследования поселково-волостных предприятий Всемирного банка заключается в том, что коллективная форма собственности поселково-волостных предприятий преобладала в нескольких богатых регионах страны, тогда как частные поселково-волостные предприятия доминировали в более бедных регионах.

Это обусловлено отчасти тем, что в бедных регионах отсутствовала жизнеспособная коллективная альтернатива, и отчасти тем, что более бедные

регионы по определению были также более «сельскими». К примеру, в уезде Цзешоу, одном из более бедных пунктов исследования поселково-волостных предприятий Всемирного банка, 73% поселково-волостных предприятий были частными (Luo, 1990). Как и в других районах страны, частные поселково-волостные предприятия по отдельности были меньше, поэтому их доля в общем числе работников поселково-волостных предприятий также была меньше (49,4%), но все же существенной.

Совокупные данные, приведенные в табл. 2.2, подтверждают результаты исследования поселково-волостных предприятий Всемирного банка. В последних строках табл. 2.2 приводится сводная статистика. Среднее значение доли частных поселково-волостных предприятий для первых 10 провинций составляет 56,8%, тогда как для последних 10 провинций — 21,4%. 10 провинций с наибольшими значениями доли частных поселково-волостных предприятий в выработке продукции были значительно более бедными и гораздо более сельскохозяйственными по сравнению с 10 провинциями с наименьшими значениями. Среднее значение ВВП на душу населения для первых 10 провинций в 1987 г. составило 855 юаней, тогда как для последних 10 — 1946 юаней.

Провинции из первой десятки также имели меньший ВВП по сравнению с провинциями из последней десятки. Они были куда более сельскохозяйственными. Доля населения, занимающегося сельским хозяйством, для первых 10 провинций составила 81,3%, тогда как для последних 10 — лишь 67,2%. В последней строке таблицы приведена статистика по двусторонней корреляции между процентными долями частных поселково-волостных предприятий и другими показателями. Корреляция долей частных поселково-волостных предприятий с ВВП на душу населения и с долями провинций в ВВП Китая является отрицательной, а с долями сельскохозяйственного населения — положительной.

Все это подкрепляет основной тезис этой книги, который гласит, что китайский капитализм развивался главным образом на селе. С ним связан еще один важный тезис: китайский капитализм — в 1980-х гг. — развивался благодаря бедным людям. Как показывает пример с Нянем, бедные люди и бедные провинции начали заниматься предпринимательством именно в 1980-х. Это одна из самых примечательных и недооцениваемых особенностей сельского предпринимательства 1980-х. Капитализм в 1980-х был не только бурно развивающимся, он был еще и благоприятным для развития страны. Сельское предпринимательство являлось одним из немногих действенных механизмов отхода от сельскохозяйственной деятельности с ее низкой добавленной стоимостью и улучшения материального положения людей. В этом смысле гораздо более значимым является исследование развития частных поселково-волостных предприятий в бедных регионах Китая, нежели исследование развития коллективных поселково-волостных

предприятий в богатых регионах страны, которые и так не обделены вниманием западных ученых.

В частных поселково-волостных предприятиях также было задействовано большое количество людей. Как отмечается выше, в 1987 г. доля частных поселково-волостных предприятий в выработке продукции всех поселково-волостных предприятий в девяти провинциях превышала 50%, а еще в 15 провинциях составляла от 30 до 50%. В первых девяти провинциях насчитывалось 260,2 млн сельских жителей (30% сельского населения Китая); а во вторых 15 провинциях — 427,8 млн сельских жителей (49,7% сельского населения страны).

В этой книге детально исследуется провинция Гуйчжоу. Гуйчжоу, совершенно не имеющая выхода к морю, — беднейшая провинция Китая. И тем не менее в ней имелось множество частных поселково-волостных предприятий. Из табл. 2.2 видно, что Гуйчжоу имела вторую по величине долю частных поселково-волостных предприятий в выработке продукции в стране — 63,9% в 1987 г. Причем всего тремя годами ранее, в 1984 г., доля частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной продукции сектора поселково-волостных предприятий для Гуйчжоу составляла 31%. (В 1990-х гг., как я демонстрирую в следующей главе, развитие частных поселково-волостных предприятий по сравнению с коллективными существенно замедлилось.)

При этом более богатые провинции имели значительно меньшую долю частных поселково-волостных предприятий. Так, для Цзянсу, богатой прибрежной провинции, доля частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной продукции в 1984 г. составляла 4% (Zhang Yi, 1990), а в 1987 г. — 10,7% (см. табл. 2.2). ВВП на душу населения в Цзянсу в 1987 г. составлял 1462 юаня, почти втрое больше, чем в Гуйчжоу (546 юаней). Еще один пример — провинция Шаньдун, также прибрежная и относительно богатая (ВВП на душу населения в 1987 г. — 1131 юань). В этой провинции сектор частных поселково-волостных предприятий также был значительно меньшим. Как видно из табл. 2.2, на частные поселково-волостные предприятия Шаньдуна приходилось 23,2% стоимости произведенной продукции поселково-волостных предприятий. Согласно одному исследованию 84 поселков Шаньдуна, в 1988 г. предприятия волостного уровня доминировали среди поселково-волостных предприятий по всем показателям — количество зарегистрированных предприятий, количество работников, размер и т.д. Всего в этих поселках насчитывалось 350 поселково-волостных предприятий, 283 из которых были предприятиями волостного уровня. На эти фирмы волостного уровня приходилось подавляющее большинство работников и бóльшая часть основных фондов[44].

Такой контраст между Гуйчжоу с одной стороны и Цзянсу и Шаньдуном — с другой говорит о многом. В целом в развитых регионах Китая, как

то его городские центры и промышленно развитые провинции, преобладала государственная форма собственности. В менее развитых и сельскохозяйственных регионах страны преобладала частная форма собственности. Если мы примем как допущение, что рост благосостояния вследствие роста ВВП более существенен в бедных регионах, нежели в богатых, то не совокупный размер частных поселково-волостных предприятий на уровне страны будет иметь первостепенную значимость. Особое внимание скорее следует уделить размеру частных поселково-волостных предприятий в бедных провинциях. Частные поселково-волостные предприятия в большей степени, чем коллективные, способствовали быстрому росту Гуйчжоу в 1980-х. В период с 1981 по 1984 г. темпы роста ВВП на душу населения в Гуйчжоу исчислялись двузначными цифрами. В остальные годы 1980-х темпы роста ВВП стабильно составляли 7–8% (Национальное бюро статистики, 1996). Вот это — истинное «китайское чудо».

«Поистине революционные реформы»

> Хорошо помню, что это было в 1978 г. Мне на глаза попалась статья в People's Daily о разведении коров. После ее прочтения я ощутил такое радостное волнение... Во время «культурной революции» во всех газетных статьях писалось только о революции и классовой борьбе. Разведение кур или выращивание овощей рассматривалось как хвост капитализма, который нужно обрубить. Теперь же в People's Daily была статья о разведении коров. Все определенно изменилось.
>
> *Лю Чуаньчжи, основатель компании Lenovo, 1998 г.*[45]

Вспомним головоломку, которую я сформулировал в главе 1, — почему декларации авторитарного государства о том, что оно будет сохранять приверженность реформам, должны были верить. Приведенная выше цитата Лю Чуаньчжи дает ключ к ее разрешению. Его слова позволяют выделить базовый ориентир, относительно которого нам следует оценивать изменения в политике в 1980-х. То, что любому на Западе покажется совершенно банальным и несущественным, — разведение коров — для Лю было сигналом огромной значимости. Базовым ориентиром для Лю были «революция и классовая борьба». Относительно этого ориентира статья о разведении коров в *People's Daily* сигнализировала о грандиозном изменении в политике. Дэн Сяопин согласился бы с Лю. Заглавие этого раздела являет собой цитату из одного выступления Дэна Сяопина в 1984 г.: «Реформы на селе, которые были осуществлены за последние несколько лет, — это поистине революционные реформы»[46].

Экономическая политика Китая и его политическая система в начале 1980-х были крайне далеки от стандартных предписаний неоклассической

экономики. Земля не была в частной собственности, цены контролировались, и к тому же государство решило не приватизировать госпредприятия. В своей знаменитой работе Хаусманн, Притчетт и Родрик (2004) выдвинули тезис, что первоначальные факторы, стимулирующие рост, зачастую могут быть «скромными». Эти реформы являют собой только лишь некоторое ослабление существующих ограничений для частного сектора. В фундаментальных институциональных реформах — к примеру, таких, которые направлены на обеспечение защиты прав собственности, — необходимости нет. Сельскохозяйственные реформы Дэна, согласно этим авторам, вписываются в эту модель.

Сами китайцы — в том числе Дэн и Лю — вовсе не считали сельскохозяйственные реформы «скромными». Это расхождение во взглядах обусловлено одной простой причиной — различием базовых ориентиров. Для Хаусманна, Притчетта и Родрика базовым ориентиром является западный набор необходимых условий экономического роста, от макроэкономической стабильности до частной собственности. Китай в 1980-х или Китай сегодня выглядит совсем не так, как предписывают западные стандарты. Но для Дэна и Лю базовым ориентиром является Китай в 1970-х, в период леворадикализма «культурной революции». По отношению к «культурной революции» бурно растущее сельское предпринимательство, переполненные посетителями сельские ярмарки и падение системы коммун являли собой заметный отход от *существовавшего положения вещей*. Именно в этом заключается суть направленного либерализма.

Выделить это огромное расхождение во взглядах крайне важно, потому что оно поможет нам выявить источники стимулов для развития китайского предпринимательства. Одна из причин того, почему в стандартном экономическом анализе делается акцент на важности неприкосновенности собственности, связана со стимулами. У хозяйственных субъектов мотивация вкладывать свои усилия и свой капитал присутствует только тогда, когда они ощущают уверенность в том, что их будущие прибыли защищены. Защищенность прав собственности — это инструмент стимулирования. Именно здесь Китай представляется труднопостижимым для стандартного экономического анализа. Китай — это страна без традиционных источников защиты прав собственности, таких как ограничиваемое правом государство, независимая судебная система, свободные средства массовой информации и политическая власть для имущего класса. Где же тогда стимул для экономического роста в этой системе?

Ответ на этот вопрос дает взгляд Дэна. Защита прав собственности в Китае, сегодня или в 1980-х, очень слаба, но *по отношению к периоду «культурной революции»* ее улучшение было огромным. Направленный либерализм, в основе которого лежит отнюдь не «вашингтонский консенсус», был надлежащим способом действий и источником китайского стимула заняться

предпринимательством. Для иллюстрации величины изменения по сравнению с порядком в период, предшествовавший эпохе реформ, следует отметить, что средняя коммуна — орган, принимавший решения, — насчитывала 5000 домохозяйств (World Bank, 1983)[47]. По прошествии всего нескольких лет с начала реформ она была заменена системой, в основе которой лежала выработка продукции домохозяйством. Переоценить значение как стимула, так и экономических следствий такого изменения довольно сложно.

Стремительность, с которой была внедрена система ответственности домохозяйств, дает представление о взгляде Дэна на сельские реформы. В сентябре 1980 г. только три первых секретаря комитетов партии провинций поддержали систему ответственности домохозяйств (Rural Economy Research Team, 1998). Опираясь на довольно непрочную политическую поддержку, эта система распространилась по стране, причем очень быстро. Согласно Нотону (1996), по состоянию на конец 1979 г. только 1% сельских домохозяйств присоединились к системе ответственности домохозяйств; к концу 1982 г. таких сельских домохозяйств было уже 80%. Еще через два года, в 1984 г., процентная доля домохозяйств-участников достигла 99%.

Более поздние китайские оценки говорят о еще более быстрых темпах присоединения к системе — 90% к началу 1982 г., согласно Rural Economy Research Team (1998). Доля сельских домохозяйств в производственных фондах стремительно росла. К 1983 г., по прошествии всего четырех лет с начала реформ, 53% оборудования для вспахивания и животных и 58% транспортных средств находились в частной собственности. В 1982 г. количество тракторов, приобретенных частными предприятиями, достигло 1 млн, что соответствует трети парка тракторов в то время[48]. Именно эти изменения убедили таких людей, как Лю Чуаньчжи, уйти со своего насиженного места и заняться предпринимательством. Стимулирующим эффектом для них стало то, насколько далеко Китай отошел от «культурной революции» 1970-х, а не то, насколько Китай приблизился к западным экономическим и политическим стандартам.

Как мы помним из главы 1, частные инвестиции в основные фонды в 1980-х росли быстрыми темпами. В этом разделе я описываю события, которые стоят за приведенными данными по инвестициям в основные фонды. Если механизм, который мотивировал китайских предпринимателей, — направленный либерализм, вопрос о том, вписывается ли Китай в стандарты западной экономики, неуместен. Уместен вопрос о том, в правильном ли направлении двигался Китай, и если да, то какими темпами. Точнее говоря, как далеко и какими темпами Китай уходил от негибкого централизованного планирования. За считаные годы с начала эпохи реформ защита собственника была улучшена, микроэкономическая гибкость повышена, индивидуальные стимулы усилены. К тому же эти достижения стали результатом связной, продуманной и прогрессивно-либеральной политики.

Отход от существовавшего положения вещей

Китайские реформы часто описывают как происходившие в период «после Мао». Строго говоря, это неверно. Реформы в Китае происходили в период «после Хуа». Хуа Гофэн, убежденный маоист, ушел со своего высокого государственного поста только в 1978 г. Реформаторы обрели полный контроль над экономикой страны на историческом III пленуме XI съезда Коммунистической партии Китая 22 декабря 1978 г. Два самых горячих приверженца реформ на селе, Чжао Цзыян и Вань Ли, в 1980 г. были назначены премьер-министром и вице-премьер-министром соответственно. (Провинции Сычуань и Аньхой под руководством Чжао и Ваня в конце 1970-х стали пионерами в плане сельскохозяйственных реформ в стране.) Китаю понадобилось всего шесть лет (с 1979 по 1985 г.) на то, чтобы создать политическую среду, достаточно либеральную для появления 10,5 млн сельских частных предприятий, на которые приходилось 40% всех несельскохозяйственных работников. Пусть Китай и соответствовал западным стандартам, он тем не менее ушел от советской экономической модели стремительным и целенаправленным образом.

Некоторые китайские ученые полагают, что все это происходило самопроизвольно, без особого вмешательства со стороны государства (Zhou, 1996). Эта точка зрения не то чтобы абсолютно неверна, но неполна. Даже если некоторые из первоначальных реформ были самопроизвольными, они происходили на фоне относительно гибкой политической среды. Самый известный пример самопроизвольных реформ — система ответственности домохозяйств. Система ответственности домохозяйств была внедрена не руководством Китая, а группой крестьян из бедного поселка Сяоган провинции Аньхой. Согласно многочисленным материалам, крестьяне из 18 домохозяйств поселка Сяоган тайно создали систему ответственности домохозяйств на собрании в декабре 1978 г. Они дали обет, что будут финансово помогать инициаторам реформ растить их детей, если власти арестуют предводителей-реформаторов[49].

Но это происходило не в вакууме. Весьма важное значение имеет время этого события — декабрь 1978 г. 18 крестьян из Аньхоя дали этот обет как раз во время исторического III пленума XI съезда компартии, на котором было принято решение о реализации экономических реформ. Мы не располагаем информацией о том, знали ли крестьяне из Сяогана, что обсуждалось на III пленуме, но они наверняка имели доступ к информации, которая говорила о скором отходе от маоистской политики Хуа Гофэна. Во второй половине 1978 г., незадолго до III пленума, произошел ряд важных политических событий. Летом случилась знаменитая дискуссия, в ходе которой была подвергнута критике позиция Хуа в отношении Мао Цзэдуна. 15 ноября 1978 г., после того как Хуа несколько раз заявил

о своем несогласии с линией партии, Коммунистическая партия Китая приняла резолюцию, провозгласившую «Движение 5 апреля» — в рамках которого сотни тысяч жителей Пекина на площади Тяньаньмэнь протестовали против «банды четырех». Первый секретарь парткома Пекина, который руководил подавлением «Движения 5 апреля», был незамедлительно снят с занимаемой должности[50]. Если предположить, что крестьяне из Сяогана просчитали затраты и выгоды от своей акции, можно утверждать, что они полагали, что вероятность ее успеха в конце 1978 г. не так уж и мала.

Основным выводом из акции сяоганских крестьян является не то, что экономическая политика предполагала стихийные акции на местах[51]. Это отличительная черта реформаторской политики 1980-х. Пожалуй, лучшей иллюстрацией к ней является сборник из пяти программных документов, известных в Китае как «пять документов № 1». В период с 1982 по 1986 г., в начале каждого года, Центральный комитет компартии издавал программный документ № 1 касательно сельских реформ. Название «Документ № 1» говорило о том, что реформы на селе являются приоритетом правительства. В каждом документе № 1 рассматривались вопросы развития и либерализации частного сектора. Делалось это постепенно: в более поздних документах № 1 описывались способы разрешения проблем и вопросов, поднятых в более ранних документах № 1. Эти документы являют собой наилучший пример последовательных реформ, при осуществлении которых учитывался накопленный опыт практической деятельности.

В документе № 1, изданном в 1982 г., развитие частного сектора рассматривалось исключительно в контексте сельскохозяйственного производства и реализации сельскохозяйственной продукции. В документе № 1 1983 г. уже был затронут вопрос развития частного сектора в сферах несельскохозяйственной деятельности, таких как торговля с доставкой товаров на большие расстояния, переработка сельскохозяйственного сырья, доступ сельских жителей к городским рынкам и т. п. В документе № 1 1984 г. рассматривались идеологически неоднозначный вопрос количества занятых в предприятиях частного сектора, заключение договоров на землепользование, дальнейшее реформирование сельских снабженческих кооперативов и индустриализация на селе. Документ № 1 1985 г. упразднил обязательную покупку зерновых государством и ввел договорную систему, предоставил определенное пространство для маневра в плане процентных ставок сельским финансовым учреждениям, разрешил разработку месторождений частными предприятиями и открыл сферу строительства инфраструктурных объектов для участия частного сектора. В документе № 1 1986 г. основное внимание уделялось отдельным социальным последствиям быстрого развития частного сектора в предыдущие годы, таким как рост разницы в доходах и устойчивая бедность на селе в некоторых регионах.

Я не утверждаю, что все реформы были реализованы полностью. Они осуществлялись постепенно. Учитывая идеологическую среду в Китае в начале 1980-х, когда только-только завершилась «культурная революция», некоторые из первых реформ можно признать новаторскими. Рассмотрим пример с выпуском акций. Многие аналитики полагают, что эта концепция была реализована в 1990-х. На самом деле выпуск акций некоторыми организациями частного сектора был разрешен еще документом № 1 1982 г. (Central Committee, 1992). Специфический характер носило реформирование сельских снабженческих кооперативов, важного института, связывавшего сельскую экономику с городской посредством приобретения у крестьян сельскохозяйственной продукции и продажи им промышленной продукции. Документ № 1 1982 г. предусматривал реформирование сельских снабженческих кооперативов в два этапа. На первом этапе кооперативы более высокого уровня — к примеру, уездного уровня — децентрализовывались до «базового уровня» (поселок и волость). На втором кооперативы базового уровня частично приватизировались через выпуск и предоставление акций крестьянам.

В некоторых из этих документов № 1 признавалась и поддерживалась потенциальная роль сельских жителей как поставщиков капитала и носителей специальных знаний. Документ № 1 1982 г. поощрял объединение средств и создание предприятий несколькими физическими лицами и в разных географических регионах. Документ № 1 1983 г. разрешил объединение средств физических лиц не только на этапе производства, но и на этапах приобретения и реализации сельской экономики (Central Committee, 1992). Документ № 1 1984 г. устранил секторальные ограничения — теперь сельские жители могли инвестировать в предприятия всех типов и объединять свои средства для совместного создания предприятий на принципах добровольного участия и взаимной выгоды. Документ также задекларировал поддержку государством интересов инвесторов (Central Committee, 1992). Документ № 1 1985 г. разрешил то, что, по сути, являло собой «опционы на акции», — предоставление акций тем, кто делился с предприятием своими знаниями и опытом (Central Committee and State Council, 1992).

Как я продемонстрировал ранее, в секторе распределения было задействовано более 50% сельских предприятий частного сектора. Такая ситуация сложилась отнюдь не случайно. Реформы сектора обслуживания были запущены в самом начале эпохи перемен. Реформы сектора обслуживания имеют важное значение, поскольку он по определению затрагивает связи между городом и селом. Суть реформ сектора обслуживания заключалась в том, чтобы позволить сельским жителям приобретать промышленное оборудование непосредственно у производителей и продавать свою продукцию напрямую городским жителям. Это был важный шаг. Во-первых, ввиду

значительной сегментации по признаку «город-село», созданной системой *хуко*. Во-вторых, реформы сделали возможным доступ сельских жителей на городские рынки, тем самым весьма существенно расширив рыночные возможности для сельских предпринимателей. Нянь, наш предприниматель, производивший семена подсолнуха, был прямым бенефициаром этих реформ, потому что ему разрешили продавать свою продукцию не только потребителям из Аньхоя, но и гораздо более богатым потребителям из Шанхая и Пекина.

Документ № 1 1982 г., разрешив реализацию крестьянами своей продукции непосредственно потребителям, тем самым, по сути, разрушил монополию сельских снабженческих кооперативов на реализацию продукции. Эта политика укреплялась всеми последующими документами № 1. В 1982 г. Вань Ли, первый вице-премьер, призвал положить конец государственной монополии на каналы распределения. Он заявил, что необходимо немедленно разрешить вход частных предприятий в сферу реализации продукции, а сельские снабженческие кооперативы должны управляться их членами, а не государством (Wan Li, 1992). Чтобы привлечь инвестиции в сельские снабженческие кооперативы, в 1984 г. правительство Китая разрешило сельским снабженческим кооперативам выпускать конвертируемые облигации — потенциальные сельские инвесторы могли получать и фиксированный процент, и нефиксированные дивиденды (State System Reform Commission, Ministry of Commerce and Ministry of Agriculture, 1992).

За либерализацией сектора обслуживания последовали политические решения, направленные на сокращение межрегиональной торговли. Документ № 1 1983 г. одобрил вход частного сектора в сферу торговли с доставкой товаров на большие расстояния между сельскими районами, а также между сельскими и городскими районами. «Крестьяне как частные лица, — говорилось в этом документе, — могут заниматься торговлей. Они могут уезжать из своих уездов и провинций в города». Циркуляр Госсовета, изданный в 1984 г., разрешил сельским предпринимателям работать с лавками и пунктами обслуживания в городах. Этот документ также призывал к сокращению размера госаппарата в сельских районах и введению предельных значений для сборов и налогов, взимаемых с крестьян. В нем говорилось о необходимости привлечения местных народных конгрессов к деятельности по контролю за взиманием налогов и сборов на селе.

Создание доверия к политике

Руководители-реформаторы изначально предприняли ряд шагов с четким намерением подать сигнал об улучшении ситуации с защитой прав собственности. В 1979 г. китайское государство вернуло конфискованные банковские депозиты, облигации, золото и частные дома людям, которые ранее

были причислены к «капиталистам». Общее число людей, которых затронула эта политика, составило около 700 000 (Zhang Houyi and Ming Lizhi, 1999). Помня о частых политических переменах и циклах во время «культурной революции», руководители-реформаторы всячески старались подчеркнуть постоянство и долговечность реформ. Их фразы тверды и однозначны. Рассмотрим следующую выдержку из одного важного программного документа касательно сельского хозяйства (Central Committee, 1979):

> Те политические шаги, которые оказались эффективными на практике, не претерпят изменений. В противном случае будет утрачено доверие людей и будут подорваны стимулы крестьян. Вместе с тем те решения, которые наносят вред мотивации крестьян и продуктивности сельского хозяйства, должны быть решительно пересмотрены и скорректированы...

Китайское руководство стремилось улучшить защищенность прав собственности частных предпринимателей не посредством конституционных реформ, а путем повышения политического статуса предпринимателей. Многие западные аналитики полагают, что политический прорыв для частного сектора Китая произошел в 2001 г., когда на суд общественности была представлена теория Цзяна Цзэминя «Три представительства», одобрявшая идею о том, что членами компартии могут становиться и частные предприниматели. Это совсем не так. Еще в 1981 г. один важный программный документ под названием «Расширение каналов и оживление экономики, а также решение проблем с занятостью населения в городах и волостях» одобрил идею о принятии в ряды партии представителей частного сектора. В этом программном документе частные предприниматели назывались «индивидуальными домохозяйствами» или «индивидуальными работниками» — термины, бывшие в употреблении в 1980-х, — и он призывал предоставить индивидуальным работникам такой же политический статус, как и тот, который имели работники государственного сектора (Central Committee and State Council, 1982). Термин «частное предприятие» (*сыин ци*е) впервые появился в программном документе в 1987 г. (*TVE Yearbook*, 1989b).

Эти факты выявляют еще один миф — о том, что идеологическое клеймо было снято частного сектора только в 1990-х. Да, китайское руководство действительно стало ослаблять идеологическое давление на частный сектор начиная с середины 1990-х, однако на самом деле оно вновь усилилось после известных событий на площади Тяньаньмэнь. Запрет принимать в ряды компартии представителей частного сектора был введен в 1989 г. лично Цзяном Цзэминем. В своем выступлении 21 августа 1989 г. Цзян (1991) отметил: «В документе этой конференции говорится, что частным предпринимателям не разрешается вступать в компартию. Я разделяю эту точку зрения». Следствием разрекламированной теории «Три представительства»

Цзяна Цзэминя стало снятие ограничения в 2001 г., которое правительство ввело 12 годами ранее.

В процессе исследования архивных документов я выявил по меньшей мере пять случаев, когда высшие руководители Китая проводили публичные встречи с частными предпринимателями в 1980-х. Во все еще жесткой идеологической среде 1980-х этот жест имел огромное значение. Первый такой случай произошел в 1980 г., когда два вице-премьера нанесли визит Лю Гуйсянь, хозяйке ресторана, поздравив ее с Новым годом от имени правительства. Лю стала первым частным предпринимателем в Пекине, получившим лицензию на управление частным предприятием (Wu Xiaobo, 2006). Второй случай имел место в августе 1983 г., когда Ху Яобан, тогдашний генеральный секретарь компартии, посетил конференцию по вопросам занятости в коллективном и частном секторах[52]. Третий случай — это присутствие Чжао Цзыяна, тогдашнего премьер-министра, на учредительном собрании Ассоциации индивидуальных работников. Четвертый случай — визит Чжао Цзыяна к частному предпринимателю из провинции Хубэй, предприятию по изготовлению бюстгальтеров которого удалось выйти на европейский рынок[53]. Пятый случай имел место 6 сентября 1987 г., когда высшие руководители партии и Госсовета пригласили 10 предпринимателей на встречу в Чжоннаньхай (официальная резиденция высших китайских руководителей). Эти 10 предпринимателей были признаны лучшими сельскими предпринимателями страны по итогам делового соревнования, организованного CCTV, центральным телевидением Китая (*TVE Yearbook*, 1989b). В 1990-х, когда для китайских руководителей стало привычным делом посещать форумы с участием глав транснациональных корпораций (к примеру, Fortune Global Forum), не было ни единого документированного случая посещения китайскими руководителями подобных мероприятий, организованных отечественными частными предпринимателями. И это несмотря на то, что китайские частные предприятия создали в несколько раз больше рабочих мест, чем иностранные компании.

Руководители 1980-х стремились повысить политический статус частных предпринимателей и при этом жестко критиковали государственный сектор. На упомянутой конференции по вопросам занятости в коллективном и частном секторах Ху Яобан впервые употребил термин «значимый проект» (*цюаньцай шие*). Он отметил, что к коммерческой деятельности, осуществляемой государственным сектором, традиционно относятся положительно, а к коммерческой деятельности, осуществляемой частным сектором, — с подозрением. Дабы окончательно стереть идеологическое клеймо с частного сектора, он заявил, что экономический вклад частного сектора является «значительным». Это было в 1983 г.

В 1984 г. Ху Яобан отдал следующее распоряжение в отношении жалобы 20 крестьян из провинции Хэбэй на сложности, сопряженные со входом

в сферу перевозок. Его тон был довольно жестким (Chai Hongxia, Shi Bipo and Gao Qing 1997):

> Здесь мы имеем две проблемы. Первая заключается в том, что некоторые партийные работники низового уровня и руководители госпредприятий используют в своих целях дефицит товаров и занимаются накоплением товарных запасов и монополистической деятельностью. Они устанавливают завышенные цены и вынуждают людей приобретать товары по таким ценам. Вторая проблема заключается в том, что руководители госпредприятий некомпетентны и что они, пользуясь своим служебным положением, чинят препятствия частным предприятиям.

Недавно обнародованная информация о политических дискуссиях того периода показывает, что сохранение доверия к политике и ее стабильности было задачей номер один для китайских руководителей. Дэн Лицюнь, глава Департамента пропаганды в период с 1982 по 1985 г. и ведущий теоретик компартии, поведал интересные подробности об этом периоде. Одним из дискуссионных вопросов того времени был вопрос количества работников в фирмах частного сектора. Партийные идеологи поставили под сомнение целесообразность политики, которая разрешила бы предприятиям частного сектора иметь большое количество работников. Когда Дэн Лицюнь предложил созвать конференцию для обсуждения этого вопроса, руководители-реформаторы, Ху Яобан, Чжао Цзыян и Вань Ли, отвергли эту идею. Ху Яобан, по словам Дэна Лицюня, сказал: «Если мы созовем конференцию, это станет для простых людей сигналом, что политика претерпит изменения»[54].

Защищенность собственников и собственности

Конечно, ни одна из политических мер, описанных ранее, не являла собой реальную гарантию прав частной собственности. Компартия не могла допустить, чтобы в отношении нее действовали какие-либо внешние ограничения. Эти документы говорят о том, что руководители-реформаторы имели четкое представление о последствиях своих действий для их репутации. В начале 1980-х такое политическое самоограничение заслуживало доверия. Важное значение здесь имеет базовый ориентир. По отношению к совершенно своевольному поведению Мао эти четкие декларирования конкретных правил высшими руководителями способствовали созданию доверия у тех, кто в 1980-х подумывал заняться предпринимательством.

Сфера, где такие изменения в политике наиболее важны, — создание ощущения защищенности у предпринимателей первого поколения. Здесь я провожу четкую линию между защищенностью собственников и защищенностью собственности. Явная и реальная правовая защита частной

собственности была провозглашена только в поправке к Конституции, принятой в 2004 г., и в Законе о материальной собственности, принятом в 2007 г. (Но даже после принятия этих правовых документов остается вопрос, как может быть обеспечено их надлежащее выполнение в условиях авторитарной системы.) А в начале 1980-х базовым ориентиром была политическая ситуация 1970-х. Для иллюстрации этого тезиса я хотел бы привести один радикальный, но тем не менее реалистичный сценарий. Представьте, что во времена «культурной революции» человека, начавшего заниматься частной торговлей, сразу же арестовывали. (Особенно это имело место в городских районах.) Теперь представьте, что в 1980-х частный предприниматель (именно как частный предприниматель) уже не опасался такой участи. Стимулирующий эффект, заключавшийся в том, что теперь уже можно было не опасаться ареста, был огромным. Совокупные следствия изменений в политике в 1980-х обусловили повышение защищенности собственников. Защищенность собственника — необходимое условие защищенности самой собственности. В 1980-х Китай выполнил необходимые условия для обеспечения защищенности прав собственности.

Устойчивые изменения в политике и деловой среде, рассмотренные в предыдущих разделах, имели действительно важное значение для первого поколения китайских предпринимателей, которые все же рискнули заняться предпринимательством по прошествии всего нескольких месяцев после завершения «культурной революции». Описанные ниже примеры указывают на тесную взаимосвязь между политиками и стимулирующими эффектами для первого поколения китайских предпринимателей.

Из табл. 2.2 видно, что провинция Хэбэй имела наибольшую в стране долю частных поселково-волостных предприятий в выработке продукции, 70,4% в 1987 г. Хэбэй, примерно средняя по уровню экономического развития провинция, находится на севере страны (граничит как с округом Пекин, так и с округом Тяньцзинь). Наш первый пример связан с уездом Циньхэ провинции Хэбэй. Это был бедный регион, располагавший весьма небольшим количеством коллективных активов. В 1983 г. администрация уезда создала ряд коллективных поселково-волостных предприятий, но ни одно из них не преуспело. Из-за плохого финансового положения у администрации уезда в конечном итоге стали накапливаться долги по заработной плате перед своими собственными сотрудниками. Это заставило уездную администрацию обратиться к частному сектору, чтобы дать толчок экономическому развитию региона. Первым политическим актом администрации была реабилитация более 100 человек, которые подверглись преследованиям в рамках кампании «обрубания хвостов капитализма» в период «культурной революции». Администрация уезда также присуждала звание «образцовый работник» тем людям, которые становились состоятельными. Эта стратегия, похоже, принесла свои плоды. К концу 1980-х в Циньхэ

насчитывалось внушительное количество отраслей (все они функционировали на основе семейных предприятий), уезд был крупным поставщиком деталей для мотоциклов (*TVE Yearbook*, 1989b).

Конечно, и в 1980-х имели место политические просчеты, но то, как эти политические просчеты исправлялись, тоже говорит о многом — некоторые должностные лица местных органов власти публично и оперативно исправляли свои ошибки. Эти быстрые исправления создали и укрепляли ощущение того, что либеральная политическая среда долговечна. Наглядной иллюстрацией этого тезиса являются два эпизода, связанных с серьезным политическим просчетом в 1982 г., когда правительство страны повело наступление на «спекуляции».

В 1982 г. Госсовет издал программный документ, осуждавший плохое качество продукции, производимой новыми частными фирмами, и скачки цен, предположительно вызванные спекулятивной деятельностью частных торговцев. Кампания 1982 г. против спекуляций на рынке обладала всеми классическими признаками задействования слабеющим государственным сектором своей политической власти с целью перекрыть кислород своим более проворным конкурентам. Одним из первых жертв этой кампании стал Хань Циншэн из Уханя, столицы провинции Хубэй[55]. Его «преступление» заключалось в том, что он получил 600 юаней за предоставление технической помощи одному поселково-волостному предприятию. Хань, инженер госпредприятия, как и многие другие инженеры, подрабатывал консультантом в поселково-волостном предприятии. Таких инженеров называли «воскресными инженерами», потому что в поселково-волостных предприятиях они работали по воскресеньям. Но в 1982 г. Ханя приговорили к 300 дням тюремного заключения за участие в «спекулятивной деятельности, связанной с технологиями».

История Ханя получила широкое освещение в СМИ. (И это еще один малоизвестный факт о 1980-х: китайские средства массовой информации в 1980-х были относительно свободными и активными.) Интеллигенция и ученые открыто выражали свой протест против такого обращения с Ханем. В конце концов администрация Уханя пошла на попятную, и Ханя освободили. Более того, мэр Уханя лично принес официальные извинения Ханю от имени города и вернул ему 600 юаней, которые администрация ранее конфисковала.

Наступление 1982 г. охватило и округ Вэньчжоу провинции Чжэцзян. В 1982 г. Министерство тяжелой промышленности Китая издало документ, запрещавший частным фирмам заниматься производством электрических трансформаторов. Официальным основанием для такого запрета послужило то, что продукция, производимая частными предприятиями, низкокачественна и не соответствует нормам безопасности. В документе содержалась критика непосредственно в адрес Вэньчжоу, поскольку Вэньчжоу в то время

был одним из нарождающихся центров производства электрических трансформаторов. Провинция Чжэцзян инициировала расследование коммерческой деятельности восьми самых богатых частных предпринимателей Вэньчжоу. (Они были известны как «восемь королей» — состояние каждого из них превышало 100 000 юаней.) Семеро из них были арестованы, а один бежал из города.

Экономика Вэньчжоу моментально рухнула. Если в 1980 и 1981 гг. темпы роста промышленности составляли 30%, то в 1982 г. уже наблюдалось падение промышленности на 1,7% (Wu Xiaobo, 2006). Частные инвестиции в основные фонды упали с 280 млн юаней в 1981 г. до 155 млн юаней в 1982 г. Администрация Вэньчжоу быстро отреагировала на ухудшение экономической ситуации. В 1984 г. она освободила всех арестованных частных предпринимателей и вернула им активы. Более того, администрация Вэньчжоу опубликовала это свое решение в местных газетах, объясняя, в чем она ошиблась. Это был первый случай, когда китайский орган власти открыто и публично признал свои ошибки; он остается единственным и по сей день. Далее приводится выдержка из более позднего материала об этом событии[56]:

> Эта пресс-конференция [на которой было объявлено об освобождении частных предпринимателей] и реабилитация «восьми королей» стали главной новостью в местных газетах. Чиновники низшего уровня заметно приободрились, а те, у кого ранее имелись опасения, теперь выглядели раскрепощенными. Городские и сельские районы экономики Вэньчжоу получили огромный стимул. В сельской местности Вэньчжоу коммерческая деятельность стала развиваться огромными темпами.

Данные по инвестициям в основные фонды подтверждают эту оценку. После двухлетнего снижения инвестиции в основные фонды в 1984 г. превысили уровень 1982 г., а в 1985 г. выросли еще на 42%. Это ознаменовало начало «вэньчжоуского чуда». Человек, которому приписывают заслугу в реализации этой политики, — Юань Фанле, первый секретарь парткома округа Вэньчжоу в период с 1981 по 1984 г. Сегодня многие предприниматели Вэньчжоу испытывают к Юаню чувство уважения и благодарности. В одном интервью в 2001 г. Юань объяснил предпринятые им шаги. Он отметил, что Вэньчжоу не был богат природными ресурсами, но у округа имелся один актив — коммерческие и торговые навыки его предпринимателей. Он знал, что сдерживает использование всего потенциала этих навыков — отсутствие уверенности в долговечности реформ. Для иллюстрации этого момента Юань процитировал популярную в то время поговорку: «Политика компартии подобна луне — она принимает иную форму каждые 15 дней». Он пришел к выводу, что необходимо создать безопасную среду для предпринимателей. В одной из сносок программной

директивы, изданной Министерством тяжелой промышленности, говорилось, что сегодня в Вэньчжоу базируется крупнейший китайский производитель электрических трансформаторов, Zhengtai Group, который также является одной из крупнейших фирм частного сектора Китая. Госпредприятия, которые Министерство тяжелой промышленности стремилось защитить, спустя некоторое время обанкротились.

Наш последний пример связан со знаменитым документом № 4 1984 г., который признает законность и статус частных поселково-волостных предприятий. В этом документе содержались конкретные положения; к примеру, он наделял частные поселково-волостные предприятия правом на налоговые льготы, которое ранее имели только коллективные поселково-волостные предприятия. Это была новая веха в политике. Вспомним наше сделанное ранее заключение, что документ № 4 дал термину «поселково-волостные предприятия» такое определение, которое включало и частные фирмы. Таким образом, документ № 4 1984 г., по сути, приравнял частные фирмы к госпредприятиям на понятийном уровне.

Документ № 4 оказал огромное психологическое воздействие на потенциальных частных предпринимателей. В материалах того времени рассказывается, что после опубликования документа № 4 хлынула гигантская волна размещения частных ценных бумаг. За один месяц сельские жители из уезда Иу провинции Чжэцзян, как сообщалось, привлекли 10 млн юаней и создали 500 предприятий. (В 1984 г. вся выработка сельскохозяйственной продукции Иу составляла всего 200 млн юаней[57].) В городе Шэньян после появления в местной газете объявления о привлечении средств частной фабрикой по производству одежды длинные очереди из крестьян образовались еще вечером накануне дня, когда акции должны были поступить в продажу. За день это предприятие привлекло 100 000 юаней. В том же регионе по еще одному предложению касательно привлечения 110 000 юаней фабрикой по производству пищевых продуктов подписка на акции была завершена спустя всего 40 минут. В городе Наньтун провинции Цзянсу в рамках частного проекта по сооружению здания коммерческого назначения за три дня было привлечено 1 млн юаней. В 1984 г. в провинции Чжэцзян было создано 250 000 предприятий частного сектора; в провинции Шаньдун — 700 000. В округе Ичан провинции Хубэй 50 000 крестьян создали 17 000 предприятий. В уезде Хуаньюань провинции Аньхой 8700 крестьян объединили средства и создали 205 частных предприятий (Zhang Yi, 1990). Таким образом, 1984 год следует признать годом зарождения частного акционерного капитала и организованного капитализма в Китае. Микробы предпринимательства присутствовали не только в сельском Китае. Такие компании, как Lenovo, Stone и Kelon, были основаны в 1984 г.; Hope Group, крупнейшая агропромышленная фирма Китая, была основана в 1983 г.

Уясняем стимулы

> Если вы хотите, чтобы инициативы крестьян заработали, вы должны предоставить им возможность зарабатывать деньги.
>
> *Замечание Дэна Сяопина в ходе беседы с делегацией журнала New York Times в октябре 1985 г. («Изречения Дэна Сяопина», 1997)*

Хорошо известно, что система коммун подавляла финансовые стимулы членов коммуны. Одним из фактов, свидетельствующих об этом, является то, что растущие урожаи приносили в системе коммун меньшую прибыль[58]. Быстрое падение коммун говорит о наличии более действенных стимулов для домохозяйств. Исследования показывают, что на доход китайских крестьян существенное влияние оказали повышение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, снижение налогообложения на селе и расширение возможностей для входа в сферы несельскохозяйственной деятельности с более высокой рентабельностью (Sicular, 1988).

Я здесь не хотел бы повторять тщательно исследованную историю роста финансовых доходов китайских крестьян в начале 1980-х гг. Я описываю изменение подхода китайской политической элиты к вопросу стимулирования. Обратите внимание на слова Дэна Сяопина, приведенные выше. Он сказал, что крестьянам нужно «предоставить *возможность* зарабатывать деньги» (курсив автора), а не что им нужно дать деньги. Это очень важный момент. Даже при Мао — а также в 1990-х и при Ху Цзиньтао в 2000-х — правительство время от времени пересматривало закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, чтобы повысить сельский доход. Отличием 1980-х является то, что в этот период была осуществлена либерализация, чтобы предоставить крестьянам возможность зарабатывать деньги.

Проще говоря, в период правления Мао превалировал способ мышления, при котором прибыли крестьян неизбежно рассматривались как убытки государства. Руководители-реформаторы изначально отвергли эту идею. Новый подход включал три основных элемента, пусть они и не были сформулированы в явном виде. Во-первых, благосостояние сельского населения само по себе было признано имеющим важное значение. Во-вторых, повышение благосостояния сельского населения полностью увязывалось с повышением благосостояния населения страны в целом. В-третьих, повышение благосостояния сельского населения рассматривалось как механизм, позволяющий повысить благосостояние населения страны.

Изменение политики стало очевидным практически сразу же. В журнале *Red Flag*, рупоре компартии, в апреле 1979 г. была опубликована статья, где приводились доводы в пользу выработки подхода к стимулированию. Для того чтобы крестьяне вносили больший вклад в развитие государства, отмечалось в статье, государство прежде всего должно защитить экономи-

ческие интересы крестьян (Zhou Reli, 1979). В одной из первых важных программных деклараций в отношении сельского хозяйства, принятых руководителями-реформаторами, «Решение Центрального комитета КПК об ускорении развития сельского хозяйства», которая была опубликована в сентябре 1979 г., особо подчеркивался вопрос стимулирования. Рассмотрим следующую выдержку (Central Committee, 1979):

> Мы должны проявлять заботу о материальном благосостоянии крестьян и обеспечить полную гарантию их демократических прав. *Без материального благосостояния и определенных политических прав ни один класс не может иметь надлежащих стимулов* (курсив автора).

Учитывая, что это было по прошествии трех лет после завершения «культурной революции», такое явное признание фундаментальных принципов рыночной экономики (ожидания стабильного будущего и индивидуальное благосостояние), несомненно, знаковое событие. В этом историческом документе часто встречаются такие слова, как репутация или доверие (*шисинь юйминь*), стимулы (*цзицзисинь*), материальное благосостояние или интересы (*учжи лии*), демократические права (*миньчжу цуаньли*) и политические права (*чжэнчжи цуаньли*).

Новый подход повлек за собой конкретные политические решения. Во-первых, он обосновывал сопряженное со значительными затратами решение поднять закупочные цены, решение, которое, как отмечает Нотон (2007), предполагало существенные компромиссы — было уменьшить инвестиции и сократить импорт технологий, чтобы было чем платить за закупаемые зерновые.

Второе следствие заключается в том, что государство стало доверять стихийным силам рынка, оно теперь не навязывало экономике свое видение. Этот подход наилучшим образом сформулировал Вань Ли, вице-премьер, ведавший сельским сектором, и один из первых реформаторов. Он сказал следующее: «Наша работа должна учитывать потребности развития сельского хозяйства, а не вынуждать крестьян подстраиваться под нас» (Wan Li, 1992). В том же выступлении Вань высказал мнение, что чиновники не должны запрещать какие-либо виды деятельности, даже если они противоречат существующим нормам и правилам. Вань задался вопросом, следует ли нормы и правила сделать более либеральными (вместо того чтобы, как подразумевается, запрещать виды деятельности). Он не сказал «да», но призвал должностных лиц органов власти всех уровней детально обсудить все «за» и «против» этих вопросов. Такая гибкость политики и согласующийся с рынком подход во многом поясняют, каким образом Китай в 1980-х продвинулся столь далеко в направлении рыночной экономики — при том, что политическая среда в целом представлялась весьма непривлекательной.

Учет реалий на местах — это, пожалуй, наиболее значимая отличительная черта 1980-х. Нотон (1996) сформулировал краткую характеристику этого периода, где подчеркивал важность «ключевого первого шага» правительства страны — снижение налогов на селе, повышение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и увеличение инвестиций в сельскохозяйственный сектор. Но тот факт, что китайские руководители стремились учитывать стихийные рыночные силы на местах, тоже имеет немаловажное значение. Уделять должное внимание сигналам рынка — это для политической элиты с неограниченной властью задача очень непростая. В следующей главе я привожу решения китайского правительства 1990-х существенно урезать кредитование (весьма продуктивное!) для сельских предпринимателей, чтобы реализовать свой собственный технократический план экономического развития.

Микроэкономическая гибкость

Новый подход к экономике Китая продиктовал необходимость в гибкости в микроэкономике 1980-х. Наиболее впечатляющий пример — подход к числу занятых в частном секторе. В начале 1980-х вопрос количества работников частных предприятий считался идеологически неоднозначным. В 1981 г. в газете *People's Daily* была опубликована серия статей, посвященных этому вопросу, и отзывы читателей на них. Тональность этих статей, как отмечают китайские исследователи, была искренней, но взвешенной (Zhang Houyi and Ming Lizhi, 1999). Основная полемика развернулась вокруг марксистской теории избытка рабочей силы. Документ № 1 1983 г. включал правило, что сельские семейные предприятия — с двумя собственниками — могут принимать на работу до пяти «учеников». Эта правило, соответственно, устанавливало ограничение по числу работников — семь работников на фирму.

В действительности же руководители-реформаторы не требовали от предприятий частного сектора строго придерживаться «правила семи работников». В исследовании поселково-волостных предприятий Всемирного банка не приводится ни одного случая наказания частных предпринимателей за нарушение «правила семи работников» (Lin, 1990). У Няня, как отмечалось выше, работали сотни работников, и он был отнюдь не единственным. Я также привел документальные данные (на основе исследования частного сектора, 1993), свидетельствующие о том, что на сельских предприятиях трудилось гораздо больше людей, чем предписывалось «правилом семи работников».

Такое положение вещей вовсе не удивительно. При более внимательном прочтении постановлений правительства становится очевидно, что ограничение по числу работников не носило запретительный характер. Даже само

правило 1983 г. содержало гибкие положения, включенные намеренно. Должностным лицам на местах рекомендовалось не содействовать тем, кто нарушал это правило, но и не преследовать их. В целом Документ № 1 1983 г., установивший «правило семи работников», поддерживал развитие частного сектора, а не ограничивал его[59]. Основной фразой в ходе внутренних программных дискуссий по вопросу количества работников было «поживем — увидим» (Zhang Houyi and Ming Lizhi, 1999) — фраза, которая в полной мере передает суть подхода к политике в 1980-х.

Будучи прагматиками, руководители-реформаторы предложили меры, которые должны были сгладить идеологические шероховатости вопроса о числе работников. В Документе № 1 1984 г. предприятиям, находящимся в частном управлении, предлагалось создать «коллективный резервный фонд» и делать взносы в него, что, по сути, являло собой форму участия работников в прибыли. Также предлагалось установить предельную сумму для выплат дивидендов. Эти меры, не ослаблявшие частный характер таких предприятий, были призваны устранить шероховатости в отношениях с рабочей силой.

Еще одно проявление микроэкономической гибкости связано со входом частных предприятий в несельскохозяйственные сектора. С самого начала реформ вход частных предприятий не только был разрешен, но и *поощрялся*. Рассмотрим следующую выдержку (Ministry of Agriculture, 1985):

> Государство, коллективные хозяйства и физические лица должны *одновременно* заниматься коммерческой деятельностью во всех секторах производства, поставок и закупок, науки и технологий, а также услуг в сельских районах. Правительство должно особо поддерживать добровольные формы коммерческих предприятий. Снабженческие кооперативы должны быть полностью самостоятельными, должны взять на себя ответственность за свои прибыли и убытки и самостоятельно управлять своей деятельностью. Они должны подлежать демократическому контролю со стороны рядовых граждан (курсив автора).

Документ № 1 1985 г. в явной форме разрешает индивидуальным предприятиям участвовать в тендерах на реализацию проектов по сооружению объектов инфраструктуры и поощряет разработку месторождений частными предприятиями (*TVE Yearbook*, 1989b). Как отмечается в последнем разделе, частные поселково-волостные предприятия доминировали на рынке перевозок. Частные поселково-волостные предприятия также участвовали в сооружении объектов инфраструктуры. Например, в городе Фуцзянь частные поселково-волостные предприятия профинансировали прокладку и проложили три железнодорожные ветки, а также получили право на управление ими (*TVE Yearbook*, 1989b). В Вэньчжоу финансирование сооружения и строительство объектов инфраструктуры частными предприятиями приняло еще большие масштабы. Согласно одной оценке, 70% небольших

строительных проектов в этом округе было профинансировано поселково-волостными предприятиями (большинство из которых были частными). Частные предприятия финансировали строительство и строили школы, кинотеатры, дороги, водозаборные сооружения, мосты, электростанции и т. д. (*TVE Yearbook*, 1989b).

Частным предприятиям было разрешено привлекать акционерный капитал. В документе 1985 г., который разрешал создание акционерных предприятий, говорилось, что физические лица могут приобретать акции за деньги или за взносы в виде производственных материалов или своего труда. Снятие ограничений с поселково-волостных предприятий произошло еще раньше — в 1979 г., когда циркуляр Госсовета отменил ограничения на существенное расширение несельскохозяйственной деятельности поселково-волостными предприятиями. Примерно в то же время были сняты и ограничения на ряд видов несельскохозяйственной деятельности для сельских домохозяйств. Это изменение в политике стимулировало развитие частного сектора в сельском Китае (Bird and Lin, 1990).

Подробно финансовую либерализацию в этот период я рассматриваю в следующей главе. Финансовые эксперименты в 1980-х были одним из неафишируемых направлений микроэкономики. В одном документе, датированном 1985 годом, Госсовет приводит 10 мер в рамках политики, призванных возродить сельскую экономику[60], одна из которых — финансовая либерализация. Сельским кредитным кооперативам было разрешено удерживать всю прибыль от резервных депозитов, размещенных в Центральном банке. Также поощрялось привлечение ими депозитов и предоставление кредитов хозяйственным субъектам из других регионов — по сути, создавались условия для конкуренции кредитных кооперативов друг с другом. Позволялось варьировать процентные ставки в рамках определенного диапазона (как сказано в документе, «некоторые ставки могут приближаться к рыночным ставкам»). Сельским кредитным кооперативам разрешалось предоставлять кредиты промышленным и торговым предприятиям при условии, что приоритет будет отдаваться кредитам на сельскохозяйственные потребности.

Заключение

Очевидно, что для осмысления китайской экономики и реформ необходимо получить досконального представление об экономических политике и институтах 1980-х. История 1980-х годов писалась десятками миллионов сельских предпринимателей Китая. Энергия сельского предпринимательства в этот период столь же поразительна, как и незнание западными специалистами некоторых основных фактов. Несомненно, наиболее значимым событием

1980-х было явление под названием «поселково-волостные предприятия». Выделить еще одно экономическое явление, которое имело бы такую же значимость и которое тем не менее неправильно истолковывали бы с таким постоянством, очень сложно.

В ведущих экономических журналах можно найти множество пояснений — часто подкрепляемых сложными математическими моделями — того, как государственные поселково-волостные предприятия могут быть эффективными. Проблема в том, что подавляющее большинство поселково-волостных предприятий вообще не находились в государственной собственности. В этой главе я привожу многочисленные фактические сведения, чтобы подчеркнуть, что термин «поселково-волостные предприятия» в том смысле, в котором его употребляют китайцы, указывает на *местонахождение*, а не на *форму собственности* фирм. В число поселково-волостных предприятий входят предприятия частного сектора, и в 1980-х гг. абсолютное большинство поселково-волостных предприятий были частными. На них в 1980-х приходился значительный процент общего количества работников и выработки продукции. В некоторых регионах, в особенности бедных, они производили бóльшую часть вырабатываемой продукции.

Из около 12 млн поселково-волостных предприятий, насчитывавшихся в середине 1980-х, 1,5 млн были коллективными. Позвольте мне пока не касаться вопроса о том, что утверждения экономистов об эффективности относятся ко всем поселково-волостным предприятиям, а не только к коллективным. Давайте рассмотрим *смысл существования* коллективных поселково-волостных предприятий. Одна известная теория гласит, что коллективные поселково-волостные предприятия не допускали выведения государственных активов физическими лицами (Stiglitz, 2006). Опять-таки факты — вещь упрямая. Рассмотрим пример с Kelon. Предприниматели, основавшие фирму, зарегистрировали ее как коллективное предприятие потому, что у них просто не было выбора. И то, что эта фирма была зарегистрирована как коллективное предприятие, дало возможность волости Жунци впоследствии экспроприировать то, что должно было быть в чистом виде частными активами изначально.

Пример с Kelon иллюстрирует опасную сторону направленного либерализма. В течение многих лет Kelon управлялась как фирма частного сектора. Волость Жунци признавала права контроля ее истинных основателей отчасти по своей доброй воле и по причине наличия самоограничений. Но отчасти и потому, что Kelon была небольшой компанией, и там было почти нечего экспроприировать. Когда же стоимость Kelon существенно выросла, стимулы изменились. «Дающие руки» превратились в «отнимающие». Это цена направленного либерализма: защищенность прав собственности не была узаконена. В этом и заключается различие между направленным либерализмом и либерализмом институционализированным. (Еще одно раз-

личие, как я демонстрирую в следующей главе, заключается в том, что направленный либерализм можно свернуть.)

Правильным с точки зрения фактов толкованием коллективных поселково-волостных предприятий является то, что они делали возможным выведение государственными организациями частных активов. Kelon была не единственной. Один китайский ученый делает следующее заключение: «Независимо от того, имеет ли оно какой-либо капитал, предприятие, когда оно создано, в некоторых регионах для получения лицензии должно быть зарегистрировано как предприятие, находящееся под попечительством волости или поселка» (*TVE Yearbook*, 1990). Чжан и Мин (1999) отмечают: «Ввиду некоторых нормативных актов контракты на реализацию строительных проектов нельзя было присуждать непосредственно частным фирмам, что вынуждало сельские частные строительные организации уходить "под крышу" предприятий коллективных». Это — *самая настоящая* экспроприация.

Эту главу я хотел бы завершить тем, с чего ее начал. За десятилетний период с 1978 по 1988 г. количество бедных людей в Китае уменьшилось на 154 млн, тогда как за десятилетний период с 1989 по 1999 г. — на 62 млн. Важным фактором, способствовавшим такому сокращению бедности, было бурное развитие сельского предпринимательства. Широту географического и экономического охвата частных поселково-волостных предприятий можно видеть из табл. 2.2. К 1987 г. 688 млн сельских жителей Китая из 860 млн сельского населения страны проживали в провинциях, где на частные поселково-волостные предприятия приходилась умеренная (более 30%) или значительная (свыше 50%) доля выработки продукции на селе. И это по прошествии всего восьми лет с начала реформ. Это, вероятно, самая выдающаяся история успеха частного сектора в истории человечества.

Достижения 1980-х примечательны тем, что в это десятилетие отсутствовали многие факторы, которые большинство специалистов считают ключевыми компонентами китайского успеха. Объемы прямых иностранных инвестиций и торговли были очень малы, а понятие «китайская инфраструктура» имело тогда такой же смысловой оттенок, как и понятие «индийская инфраструктура» сегодня. Политика не была сосредоточена на конкретных целях, потому что политическая ситуация была весьма сложной. Многие из консервативных «старших товарищей» пребывали в добром здравии и всегда готовы были вмешаться. Руководителям-рефораторам — Ху Яобану, Чжао Цзыяну и Ваню Ли — приходилось постоянно идти на компромиссы и соглашаться на промежуточные решения. Вспомним, что только три из 29 первых секретарей парткомов провинций изначально поддержали сельскохозяйственные реформы. Наиболее приметной отличительной чертой реформ на селе является то, что эти реформы начались в условиях отсутствия твердого консенсуса касательно политики.

К тому же отсутствовала идеологическая приверженность экономической либерализации. Ни один из китайских политиков того времени не был как следует знаком с идеологией свободного рынка, в отличие от реформаторов стран Латинской Америки или Индонезии. Китайские реформы не зиждились на конкретном плане, в соответствии с которым разрабатывались экономические решения. В этом контексте я согласен с той точкой зрения, что основными составляющими китайского успеха в 1980-х были локальные новшества, опора на местную специфику и экспериментирование с учетом накопленного опыта практической деятельности (Naughton, 1996; Rodrik, 2007). Я не согласен с тем, как характеризуется результат этого китайского эксперимента. Как я продемонстрировал в этой главе, результатом эксперимента 1980-х стали частная собственность, бурное развитие предпринимательства и определенное сближение институтов, а не избирательное вмешательство со стороны государства и государственная форма собственности фирм.

Подход к политике, в основе которого лежит учет накопленного опыта практической деятельности, возможно, технически несложен, но он требует от политиков существенных самоограничений. Они должны учитывать реалии на местах, а не навязывать свое собственное видение. Принимая во внимание неподконтрольность политической системы, то, что политики позволили крестьянам экспериментировать и доверили им поиск правильных решений, представляется чем-то экстраординарным. Динамика политэкономии является самой важной отличительной чертой 1980-х. Этот тезис станет более понятным в следующей главе, где я демонстрирую, что в 1990-х китайские власти пытались разрешить проблемы, вызванные финансовой централизацией, с помощью еще большей финансовой централизации. Возможно, свободного от идеологии подхода к политике не существует. Быть прагматичным — это само по себе идеология.

По сути, история экономических преобразований являет собой историю двух Китаев — ориентированного на рынок сельского Китая и контролируемого государством Китая городского. Темпы преобразований зависят от того, какой из этих двух Китаев имеет политическое преимущество. В 1980-х доминировал сельский Китай, свидетельством чему является бурный рост предпринимательства, которому способствовала либерализация политики. Он повлек за собой многие из желаемых экономических и социальных последствий. В 1990-х верх взял городской Китай, и, как я демонстрирую в следующей главе, экономические результаты Китая изменились в худшую сторону. Ту же структуру мы можем использовать применительно к отдельным регионам Китая. Так, Шанхай является классической и крайней версией городской модели политики. Как и в Китае в 1990-х, темпы роста ВВП там были высокими, но доход рядовых домохозяйств практически не рос, а разница в доходах увеличивалась. (К истории Шанхая я возвращаюсь

в главе 4.) Чжэцзян же являет собой олицетворение сельской модели 1980-х. Темпы роста ВВП провинции также были высокими, но в отличие от Шанхая доход рядовых домохозяйств Чжэцзяна тоже активно рос. И сельская, и городская модель политики могут обеспечить быстрый рост ВВП, но последствия для благосостояния рядовых китайцев у них разные.

Наконец, мы уделяем значительное внимание сельским предпринимателям, потому что сельские предприниматели по определению являются отечественными предпринимателями. Многие из сельских предпринимателей находятся в бедных внутренних регионах страны и в отличие от Лю из Lenovo не могут избавиться от «смирительной рубашки» в виде нелиберальных экономических и финансовых политик и институтов путем получения доступа к рынку капиталов и правовым институтам Гонконга. Последствия в плане благосостояния весьма серьезны. Сельские предприниматели — самые бедные, и тем не менее они более других обременены ограничениями в отношении кредитов и нормативными барьерами. Следующая глава посвящена 1990-м, и в ней я демонстрирую, что произошло с сельскими предпринимателями Китая и с ростом сельского дохода вследствие резкого изменения направленности политики по сравнению с 1980 г.

Приложение

A1. Семантика и данные по поселково-волостным предприятиям

Существует два китайских термина, которые переводятся на английский язык как «поселково-волостные предприятия». Один из них — *сянчжэнь цие*, что дословно означает «сельские и городские волостные предприятия». Второй термин — *сянцунь цие*, или «поселково-волостные предприятия». Термин «поселково-волостные предприятия» сегодня является стандартным в английском, но необходимо отметить, что на самом деле поселково-волостные предприятия — один из видов *сянчжэнь цие*. В официальных китайских документах и программных декларациях для обозначения всего явления под названием «поселково-волостные предприятия» употребляется *сянчжэнь цие*. Как поясняется в тексте этой книги, китайский аналог термина «поселково-волостные предприятия» — *сянчжэнь цие* — являет собой широкую классификацию фирм, которая включает как коллективные поселково-волостные предприятия, находящиеся под попечительством волостей и поселков, так и в чистом виде сельские частные предприятия. *Сянцунь цие* же относится только к коллективным поселково-волостным предприятиям. Для упрощения пояснений в тексте этой книги термин

«поселково-волостные предприятия» соответствует *сянчжэнь цие*, а «коллективные поселково-волостные предприятия» — *сянцунь цие*.

В китайских экономических исследованиях стандартным источником данных является ежегодник *Chinese Statistical Yearbook*. Этот ежегодник, а также министерство сельского хозяйства, упоминаемое в тексте, предоставляют данные по количеству занятых в поселково-волостных предприятиях. Читатель, знакомый с *Chinese Statistical Yearbook*, может обнаружить некоторые несоответствия между данными ежегодника и данными Министерства сельского хозяйства. В *Chinese Statistical Yearbook* данные по количеству работников на селе приводятся по трем категориям: поселково-волостные предприятия, предприятия, находящиеся в частном управлении, и индивидуальные предприятия. В 2002 г., согласно ежегоднику, количество работников поселково-волостных предприятий составляло 132,9 млн, работников сельских предприятий, находящихся в частном управлении, — 14,1 млн и работников сельских индивидуальных предприятий — 24,7 млн (NBS, 2005).

Обратите внимание на отличия от цифр, приведенных в табл. 2.1, в основе которой лежат данные министерства сельского хозяйства (2003). Согласно табл. 2.1, количество работников предприятий, находящихся в частном управлении, и индивидуальных предприятий является значительно большим (35 млн и 59,8 млн соответственно). Обратите также внимание на то, что количество работников поселково-волостных предприятий, указанное в ежегоднике (132,9 млн), совпадает с цифрой министерства сельского хозяйства. Таким образом, у обеих публикаций один и тот же источник данных, только данные по числу работников в них приводятся по-разному.

Министерство сельского хозяйства дает разбивку данных по количеству работников поселково-волостных предприятий по трем составляющим — коллективные, находящиеся в частном управлении и индивидуальные, а *Chinese Statistical Yearbook* не дает такой разбивки. В ежегоднике 14,1 млн работников сельских предприятий, находящихся в частном управлении, и 24,7 млн работников сельских индивидуальных предприятий не включены в упомянутые 132,9 млн. Конечно, есть вероятность того, что это просто ошибка. Также существует вероятность того, что данные ежегодника относятся к тем обособленным сельским предприятиям, находящимся в частном управлении, и индивидуальным предприятиям, которые не являются поселково-волостными (и, соответственно, не отображаются в данных министерства сельского хозяйства). Если это так, размер сельского частного сектора даже более велик, чем явствует из данных министерства сельского хозяйства. Таким образом, в действительности сельский частный сектор состоит из сельских частных поселково-волостных предприятий и обособленных сельских предприятий. Для 2002 г. количество занятых в сельском частном секторе тогда составляет 136 млн человек, а не 94 млн, которые заняты только в частных поселково-волостных предприятиях.

А2. Исследования частных предприятий

Данные, рассматриваемые в этой главе, почерпнуты из трех исследований частных предприятий. Все три массива данных были предоставлены Центром обслуживания при Китайском университете Гонконга. Первое исследование — исследование собственных предприятий, проведенное в 1991 г., которым были охвачены индивидуальные предприятия, работающие в таких сферах, как промышленность и торговля (*гэти гуншан ху*). Они, по сути, являются собственными предприятиями, несмотря на то что в некоторых имеются наемные работники. Согласно китайскому законодательству, предприятия, в которых работает менее семи работников, считаются собственными предприятиями. Это исследование проводилось в ноябре—декабре 1991 г. в 10 провинциях и городах — Шанхай, Шаньдун, Хубэй, Гуйчжоу, Гуандун, Чэнду, Шэньчжэнь, Сиань, Шэньян и Далянь.

Это исследование было разработано Государственной комиссией по экономическим реформам и Всекитайской федерацией промышленности и торговли. Оно охватывало множество аспектов — размер предприятия, состояние развития, социально-экономические характеристики владельцев предприятий, семейные финансы, взгляды деловой среды. Вместе с тем по многим переменным имеется большое число отсутствующих значений. Максимальное количество наблюдений — 13 245. Я использовал части исследования с наиболее полной информацией и наименьшим числом отсутствующих значений.

Нашими вторым и третьим исследованиями были охвачены более авторитетные частные предприятия. В Китае эти фирмы называют *сыин цие*, или предприятия, находящиеся в частном управлении. От собственных предприятий они отличаются тем, что они гораздо более велики и что в них, как правило, работают семь или более работников. Я почерпнул данные главным образом из трех исследований. Первое из них было проведено в 1993 г. (исследование частного сектора, 1993), второе — в 2004 г. (исследование частного сектора, 2004), а третье — в 2006 г. (исследование частного сектора, 2006). Первым исследованием было охвачено 1440 фирм, вторым — 3012, третьим — 3837.

Эти исследования были частью серии общенациональных исследований частного сектора, которыми были охвачены все провинции Китая. Они были организованы Департаментом Объединенного фронта, подразделением коммунистической партии, ведающим управлением отношениями с некоммунистическими составляющими китайского общества и экономики, и Всекитайской федерацией промышленности и торговли, организацией, представляющей интересы частного сектора. Участие в разработке этих исследований приняли исследователи и ученые Академии общественных наук Китая, Академии общественных наук Пекина и Народного университета Китая.

Выборка стратифицирована по экономическим и политическим критериям. Исследования частного сектора сосредоточены на шести типах регионов, выделенных на основе политических и экономических критериев. Политические критерии были следующими: 1) капитал провинции; 2) город окружного уровня; 3) город уездного уровня. Что касается экономических критериев, объектами исследования были фирмы, расположенные в развитых, средних и наименее развитых регионах. В рамках каждого региона фирмы были случайным образом отобраны по журналам регистрации, которые ведутся местными бюро промышленности и торговли. Это означает, что эти фирмы уже работали в формальном секторе на момент проведения исследования. Потенциальный элемент необъективности здесь заключается в том, что те частные фирмы, которые подверглись жестокой дискриминации и которые, соответственно, решили уйти в тень, не включены в исследование. Второй потенциальный элемент необъективности заключается в том, что исследование имеет определенный уклон в сторону более крупных фирм частного сектора, потому что членами Всекитайской федерации промышленности и торговли являются авторитетные фирмы. Поэтому результаты, представленные в данной главе, следует истолковывать как отображающие характеристики крупных фирм частного сектора.

Основные вопросы в рамках этих двух исследований касаются: 1) размера, состояния, организации и функционирования фирм; 2) системы управления и стиля принятия решений; 3) социально-экономического происхождения владельцев предприятий; 4) социальной мобильности и социальной сети владельцев частных фирм; 5) источника и состава работников, а также отношений «работник–работодатель»; 6) собственной оценки предпринимателей по ряду вопросов, касающихся отношений «государство–бизнес», деловой среды и финансирования; 7) доходов, затрат и активов предпринимателей. Для нас важно то, что и исследование 1993 г., и исследование 2004 г. содержат информацию о числе работников и ряде важных характеристик предпринимательства.

3. ВЕЛИКИЙ РАЗВОРОТ

> Сельские реформы 1980-х годов я характеризую одной фразой: «Наступление негосударственного сектора и отступление государства». Что же касается 1990-х, их я характеризую двумя фразами: «Наступление государства и отступление негосударственного сектора» и «Уменьшение прав людей и расширение прав государства». В 1980-х уровень жизни крестьян улучшался день за днем, а уровень напряженности в сельской местности был низким. В 1990-х, несмотря на то что сельская экономика продолжала развиваться, крестьянам стало труднее зарабатывать средства к существованию, и уровень напряженности в сельской местности существенно вырос.
>
> *Ли Чанпин (2005),*
> *бывший первый секретарь парткома*
> *уезда Цзяньли провинции Хубэй*

Предыдущую главу мы начали с истории Няня, бедного сельского предпринимателя, который произвел фурор в начале 1980-х своими «Семечками дурака». В конце этого десятилетия его имя снова появилось на первых полосах газет. В сентябре 1989 г. Няня арестовали. Прокуратура города Уху, где находился головной офис предприятия Няня, выдвинула ему обвинения в коррупции и «расхищении государственной собственности». В 1990 г. администрация города закрыла его фирму. Так некогда сенсационный китайский бренд перестал существовать.

Обвинения, выдвинутые против Няня, были настолько надуманными, что не преодолели даже низкий доказательственный порог китайских судов. Муниципальный суд города Уху признал Няня виновным по обвинениям в коррупции и расхищении, но суд промежуточной инстанции провинции Аньхой отменил этот вердикт. Нянь, в конце концов, управлял частной фирмой, поэтому обвинение в «расхищении государственной собственности» было изначально довольно странным. Суд промежуточной инстанции признал его виновным по другому обвинению — в хулиганстве — и приговорил его к трем годам лишения свободы за вступление в аморальные отношения с десятью женщинами в период с 1984 по 1989 г. (Прослушав вердикт, Нянь, по свидетельству очевидцев, возразил: «Нет, с двенадцатью».)

Участь Няня обозначила начало новой экономической и политической эпохи для сельских предпринимателей Китая. В политической сфере консервативное руководство развернуло широкомасштабное наступление на частный сектор Китая. Оно несколько ослабло в 1993 и 1994 гг., а впоследствии и вовсе сошло на нет, но появилось более серьезное ограничение в отношении сельского предпринимательства, которое действовало в течение всех последующих лет десятилетия 1990-х (и сохраняется по сей день). В политике 1990-х предпочтение отдавалось городам, а не селу, и иностранным инвесторам, а не отечественным. Эта модель политики включает и другие компоненты, в том числе акцент на технократическое развитие и ориентированность на крупные компании. Общим следствием стало коренное изменение в соотношении сил между сельским Китаем, который является более капиталистическим и ориентированным на рынок, и городским Китаем, который практически полностью контролируется государством.

К тому же 1989 год ознаменовал собой поворотный пункт в политике. Как известно, 1989-й был годом политических волнений. Студенты высших учебных заведений в течение почти двух месяцев протестовали и голодали на площади Тяньаньмэнь в Пекине; в конце концов власти решили применить силу для подавления этой акции. В этой книге я в основном анализирую экономические последствия события, получившего название «посттяньаньмэньское наступление». Большинство западных аналитиков, признавая политическую значимость посттяньаньмэньского наступления, рассматривают этот период как непродолжительную паузу в китайских экономических реформах. В учебнике Барри Нотона по экономике Китая есть глава, посвященная этому периоду, которая так и называется — «Посттяньаньмэньский период». Он пишет (2007): «Однако консервативные попытки свернуть реформы совершенно не увенчались успехом, и о них часто забывают».

Нотон прав в том, что прямое идеологическое следствие посттяньаньмэньского наступления было недолговечным. Политическое наступление на частный сектор сошло на нет вскоре после знаменитого «южного турне» Дэна Сяопина в 1992 г. Но слова Ли Чанпина, приведенные в самом начале этой главы, о том, что реформы в 1990-х застопорились или даже были свернуты, говорят об иной точке зрения, по крайней мере в отношении сельского Китая. Ли Чанпин знаком с сельским Китаем не понаслышке. Свой трудовой путь он начинал в 1983 г. сельским чиновником, а в конце 1990-х был первым секретарем парткома уезда Цзяньли провинции Хубэй. Его мнение следует принимать всерьез.

Вопрос заключается в том, можно ли точку зрения Ли подкрепить совокупными данными. Просто привести слова одного должностного лица — даже столь осведомленного о положении дел на селе, как Ли Чанпин, — недостаточно. Ведь вполне возможно, что Ли говорил о том, что происходит в его

уезде, и нам не следует экстраполировать его наблюдения на всю страну. Как я уже отмечал, я изучил множество страниц документов органов власти, в том числе более 20 томов банковских документов, директив и нормативных актов, которые, насколько я знаю, не анализировались ни одним западным ученым. Я также создал массив данных, включающий исследования домохозяйств и фирм частного сектора. Совокупность как качественных, так и количественных данных подкрепляет мнение Ли, что в 1990-х произошло резкое изменение направленности политики, главным образом в отношении сельских районов.

Моя гипотеза заключается в том, что экономические последствия Тяньаньмэня на самом деле были куда более длительными, чем мы полагали ранее. Одним из следствий Тяньаньмэня является то, что взгляды китайских руководителей до и после Тяньаньмэня существенно отличаются. Многие из руководителей-реформаторов до Тяньаньмэня — и прежде всего Чжао Цзыян — обрели известность в масштабах страны благодаря толковому экономическому управлению бедными сельскими провинциями. В частности, Чжао Цзыян и Вань Ли осуществили революционные сельские реформы в провинциях Сычуань и Аньхой соответственно. Руководители 1980-х представляли сельскую, более ориентированную на рынок часть Китая. Именно их смещением объясняются все большие перекосы в сторону города в направленности экономических политик Китая в 1990-х.

Руководители 1990-х были выходцами из других мест, нежели предыдущее руководство. Два главных руководителя — Цзян Цзэминь и Чжу Жунцзи свою политическую карьеру строили в наиболее контролируемом государством и наименее реформированном городском оплоте Китая — Шанхае. Они были убежденными технократами, имели техническое образование и много лет проработали в системе госпредприятий. Шанхай, как я покажу в следующей главе, является олицетворением перекоса в сторону города в политической и экономической системе, и без того перегруженной перекосами в сторону города. Их приход на главные посты страны стал прямым результатом политических последствий Тяньаньмэня.

Вторым событием после Тяньаньмэня стало коренное изменение подходов к политике, бытовавших в 1980-х. Наиболее существенным оно было в сфере сельского финансирования. Многие из весьма действенных финансовых экспериментов были свернуты, а кредитные ограничения для небольших, низкотехнологичных и трудоемких сельских предприятий ужесточены. Были и другие негативные изменения в политике, как то отказ от политических реформ, централизация административной и фискальной составляющих государственного управления на селе, а также фискальная централизация 1994 г., существенно понизившая степень самостоятельности провинций. (Последнее событие недостаточно исследовано. Широко разрекламированное китайское новшество, «федерализм, китайский стиль»,

в 1994 г., по сути, было свернуто, что повлекло за собой долгосрочные негативные последствия[1].) Совокупные следствия всех этих политических решений обусловили изменение траектории развития капитализма в Китае. В 1980-х бурно развивался ориентированный на рынок, мелкий и повышающий благосостояние людей сельский капитализм. В 1990-х Китай продолжил двигаться в направлении капитализма, но капитализма совершенно иной разновидности. Тогда как китайский капитализм 1980-х способствовал повышению уровня жизни, капитализм 1990-х обусловил увеличение разницы в доходах, сужение социальных возможностей для сельского населения, снижение темпов роста доходов и подпитываемый главным образом инвестициями рост. Эту главу я начинаю с описания резкого изменения ситуации для сотен миллионов сельских китайцев в 1990-х. В 1990-х темпы роста их доходов существенно снизились по сравнению с 1980-ми. Для сельского предпринимательства наступили непростые времена. Поскольку сельскохозяйственная деятельность становилась все менее доходной, сельские жители подались на рынки труда, чтобы заниматься оплачиваемой трудовой, а не предпринимательской деятельностью — и это несмотря на то, что доходность предпринимательской деятельности превышала доход от работы по найму. Финансовые результаты поселково-волостных предприятий начиная с середины 1990-х стали ухудшаться — причем главным образом *частных* фирм, а не коллективных.

Во втором и третьем разделах этой главы описываются политика и политическая динамика, обусловившие это серьезное изменение на селе. Сначала я сопоставляю события в финансовом секторе в 1980-х и в 1990-х. Одним из малоизвестных фактов о 1980-х является то, что в сфере сельского финансирования был внедрен ряд важных новшеств. В части доступа к банковским кредитам имел место значительный уклон в сторону частного сектора. Помимо этого был разрешен вход частных фирм в финансовый сектор и было принято решение о регулярном проведении сравнительной оценки экономических результатов государственных банков и неформального финансового сектора. В 1990-х все изменилось. Принятие решений по кредитованию стало носить более централизованный характер, и многие из действенных финансовых новшеств были свернуты. Государство полностью изменило свою позицию в отношении негосударственного финансирования: оно теперь рассматривало предоставление кредитов частными фирмами не как полезное дополнение государственного финансирования, а как нежелательную конкуренцию, которую необходимо искоренить.

В третьем разделе этой главы описываются другие существенные изменения, произошедшие в 1990-х. В частности, были отвергнуты многообещающие политические реформы, инициированные в 1980-х. Их целью было продвижение внутрипартийной демократии и повышение степени подотчетности Компартии Китая. В период с 1989 по 2002 г. эти реформы

не продвинулись ни на шаг. Фискальное и политическое управление огромной сельской местностью было снова централизовано. Наконец, важным событием 1990-х стал рост технократичности государства. Главной особенностью этого государства было то, что оно рассматривало экономическое развитие сквозь призму развития инженерно-конструкторской деятельности и инвестировало огромный политический капитал, — чтобы «продавить» свое видение. Прежде всего это было государство, которое прилагало колоссальные усилия для того, чтобы сосредоточить в своих руках всю власть, как политическую, так и экономическую. Все эти события усилили следствия все большего финансового подавления сельского частного сектора и стали причиной социально-экономической болезни в форме, получившей в Китае название «три кризиса на селе» — кризис сельского хозяйства, кризис государственного управления на селе и кризис крестьянства.

История двух десятилетий

Вспомним данные, приведенные в первой главе этой книги, о том, что доля частного сектора в инвестициях в основные фонды начиная с 1993 г. стала уменьшаться. В период с 1981 по 1989 г. доля частного сектора в инвестициях в основные фонды составляла 21,4%; с 1990 по 1992 г. она уменьшилась до 19,8%, с 1993 по 2001 г. — до 13,3%. Годовые темпы роста сельских частных инвестиций в основные фонды в 1990-х существенно снизились по сравнению с 1980-ми.

Это серьезное изменение в 1990-х, которое затронуло сотни миллионов сельских китайцев, практически не привлекло внимания западных ученых. В их среде бытует мнение, что в 1990-х Китай не только продолжал, но и углублял реформы 1980-х. Это знаменитое эволюционистское представление о Китае. Основной темой данной главы является то, что в 1990-х Китай свернул многие из своих действенных политик 1980-х с реальными последствиями. В этом разделе я демонстрирую, что темпы роста дохода в сельском Китае в 1990-х снизились. В частности, темпы роста дохода от коммерческой деятельности — дохода от владения и управления предприятием — снизились существенно. Я показываю, что в 1990-х сельские жители, которые при более благоприятных условиях могли бы заняться предпринимательством, направлялись на рынки труда, где конкуренция и без того была высокой. И это несмотря на то, что доходность от работы по найму была меньше дохода от коммерческой деятельности — более того, доход от работы по найму тоже снижался. Такая ситуация, вероятно, была обусловлена прежде всего сужением возможностей для предпринимательства.

Как и в других главах этой книги, в качестве эмпирической основы, из которой я вывожу свои заключения, выступают отчеты и документы органов власти. Приведенные ниже выдержки взяты из отчета, подготовленного исследователем аналитического центра при Государственном совете. Этот исследователь, Чжао Шукай (1999), опубликовал собранную им информацию в Отчете Государственного совета об изучении и исследовании 1999 г.:

- «Что касается крестьян из центральных регионов, их бремя в 1990-х стало расти»;
- «в поселке Ли провинции Хэнань в 1992 г. большинство сельских семей столкнулись с ранее невиданным явлением: заработанные тяжелым трудом деньги у них стали забирать сельские партийные работники»;
- «в поселке Сюаньтанган в 1980-х гг. крестьяне продавали государству чуть больше 170 *цзинь* зерна с одного *му*; теперь они должны продавать государству 430 *цзинь* с одного *му*»;
- «как видно из документов органов власти [отбор имущества крестьян], силой стал масштабным явлением в начале 1990-х».

Эти наблюдения Чжао и мнение Ли, приведенное в самом начале этой главы, — история двух десятилетий, которая излагается на последующих страницах. Я демонстрирую, что качественная оценка Чжао и Ли подтверждается фактами, в основе которых лежат данные масштабных исследований.

Коренное изменение

Основной темой этой главы является то, что десятилетия 1980-х и 1990-х существенно отличаются друг от друга и что экономические результаты в 1990-х были хуже, чем в 1980-х. Какие-либо предполагаемые расхождения в экономических результатах между 1980-ми и 1990-ми имеют непосредственное влияние на достоверность каких-либо пояснений относительно Китая. Эволюционистское представление о Китае подкрепляется данными, которые говорят о том, что экономические результаты Китая с течением времени улучшаются. Та точка зрения, что Китай отступил от реформ, находит подтверждение в данных, указывающих на ухудшение экономических результатов Китая с течением времени.

Позвольте мне привести информацию, которая прямо противоречит моим взглядам. Мы снова возвращаемся к Нотону (2007), поскольку у него наиболее полно представлены взгляды и данные, отображающие эволюционистское представление о Китае. Используя данные исследований городских и сельских домохозяйств, собранные Национальным бюро ста-

тистики, Нотон (2007) определяет доход домохозяйства на душу населения для сельских и городских жителей. Он демонстрирует, что в период с 1985 по 1991 г. средний чистый доход сельского домохозяйства рос на 2,8% в год, тогда как в период с 1991 по 2004 г. — на 4,9% в год. (Я здесь сосредоточиваюсь в основном на сельских районах, но Нотон также указывает на более высокие темпы роста городского дохода в 1990-х по сравнению со второй половиной 1980-х: 7,7% против 4,8%.)

Выходит, результаты в значительной мере зависят от того, какой период брать для расчетов. Средняя цифра для периода с 1985 по 1991 г. включает три года (1989, 1990 и 1991), в которые темпы роста дохода сельского домохозяйства были наименьшими в период реформ. Так, в 1989 г. имел место отрицательный рост дохода сельского домохозяйства. Включение этих трех лет в расчеты неминуемо снижает показатель темпов роста для 1980-х.

Рассматривать три года посттяньаньмэньского периода как часть 1980-х не совсем корректно. Чжао Цзыян, который ведал управлением экономикой страны в 1980-х, в мае 1989 г. был смещен с должности генерального секретаря, и на нее в июне 1989 г. заступил Цзян Цзэминь. Именно Цзян, не Чжао, руководил Китаем в период с 1989 по 1991 г. Более точным подходом было бы рассмотрение посттяньаньмэньского периода как части 1990-х. Эти три года характеризуются масштабным отступлением или даже явным отказом от политики 1980-х. Кредитное финансирование для частного сектора было существенно сокращено; были введены новые ограничения для частных предприятий, подавляющее большинство которых находилось в сельских районах; и, как нам известно из главы 1, значительно уменьшились сельские частные инвестиции в основные фонды. Как минимум эти три года посттяньаньмэньского периода следует рассматривать отдельно от 1980-х.

Если мы отталкиваемся от допущения, что экономические политики оказывают существенное влияние на экономические результаты, нам следует категоризировать экономические результаты Китая, исходя из политического руководства и экономической политики. Я делаю это при помощи источника данных, которым воспользовался Нотон. На диаграмме 1 рис. 3.1 показаны средние годовые темпы роста дохода городского и сельского домохозяйства для четырех разных политических периодов. Первый политический период — период сельского предпринимательства, 1979–1988 гг. (и подпериод 1984–1988 гг.); второй период — посттяньаньмэньский период, 1989–1991 гг.; третий — период правления Цзяна Цзэминя и Чжу Жунцзи; четвертый — период правления Ху Цзиньтао и Вэня Цзябао. Значения доходов приведены к ценам 1978 г. при помощи официальных дефляторов для городского дохода и сельского дохода. (Данные Нотона приведены к ценам 2004 г.)

Сразу бросается в глаза, насколько малым был рост дохода сельского домохозяйства в посттяньаньмэньский период. Средние темпы роста в 1989,

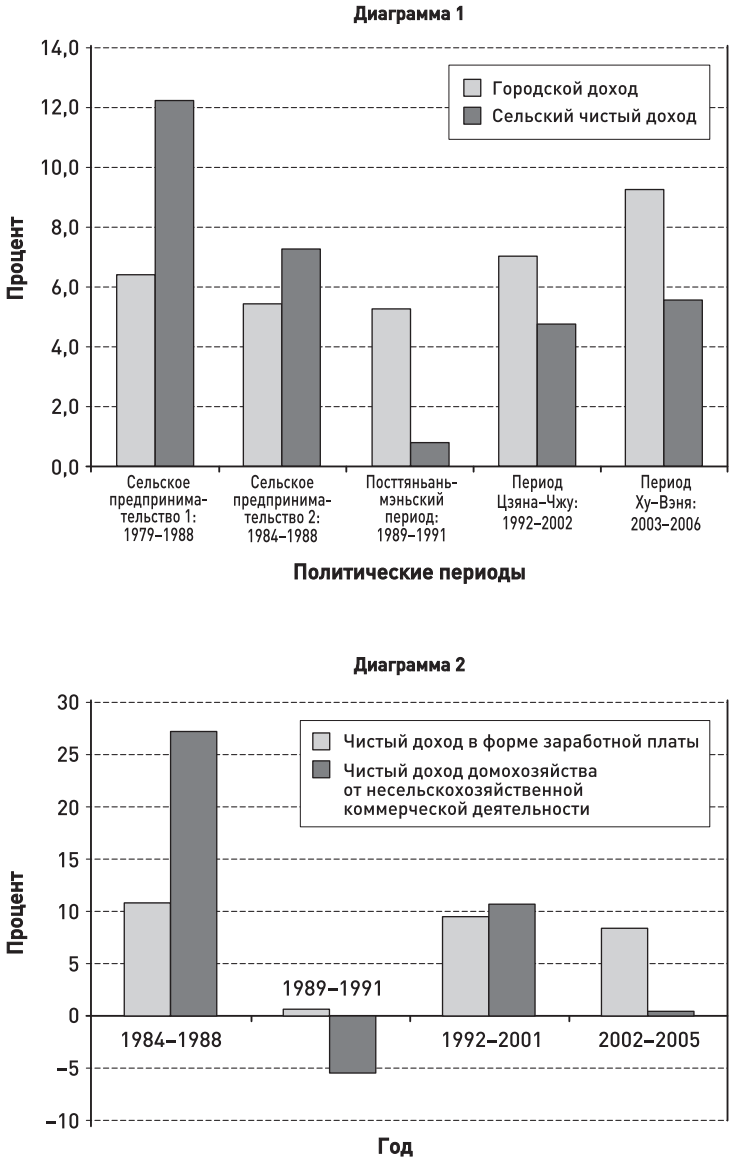


Рис. 3.1. *Великий разворот.*

Диаграмма 1: средние темпы роста дохода городского и сельского домохозяйства на душу населения (на основе исследований домохозяйств, %; диаграмма 2: средние годовые темпы роста дохода в форме заработной платы и дохода от несельскохозяйственной коммерческой деятельности (на основе исследований сельских домохозяйств, %.

Примечание: данные для периода с 1984 по 1988 г. здесь приводятся отдельно потому, что некоторые аналитики полагают, что дефляторы для первой половины 1980-х недостоверны.

Источник. На основе исследований сельских и городских домохозяйств, разные годы.

1990 и 1991 гг. составляли всего 0,7%, тогда как в первые восемь лет 1980-х они выражались двузначной цифрой. Также бросается в глаза расхождение в темпах роста городского и сельского дохода. В 1980-х сельский доход рос значительно быстрее, чем городской; в 1990-х же уже городской доход рос быстрее сельского. И вновь, как и во многих других сферах китайской экономики, поворотным пунктом стал посттяньаньмэньский период.

Доход сельского домохозяйства в 1980-х рос очень высокими темпами. Средние темпы роста в период с 1978 по 1988 г. составляли 12,2% (без учета инфляции). Это было десятилетие предпринимательства, которое мы рассматривали в предыдущей главе. Логичным вопросом представляется достоверность данных. Нотон отмечает, что данные для этого более раннего периода неточны, поскольку индекс потребительских цен на селе преуменьшает инфляцию (и, таким образом, преувеличивает рост). Это важный момент. Он поясняет представляющееся парадоксальным снижение темпов роста дохода в середине 1980-х, когда политика в отношении села стала еще более либеральной. Возможно, некоторое снижение имело место, но основной причиной является коррекция в массиве данных, а не реальное изменение в политике.

Позвольте мне предположить, что темпы роста дохода в течение всего десятилетия 1980-х были аналогичны темпам роста, наблюдавшимся во второй половине 1980-х, — 7,2%, а не 12,2%. Даже по этой консервативной оценке 1980-е все равно выглядят гораздо лучше, чем 1990-е. В период правления Цзяна Цзэминя — Чжу Жунцзи, с 1992 по 2001 г., средние темпы роста составляли 4,7%, что на 35% меньше по сравнению со второй половиной 1980-х. Если рассматривать весь период правления Цзяна Цзэминя, с 1989 по 2001 г., средние темпы роста сельского дохода составляли всего 3,8%, чуть более половины темпов роста во второй половине 1980-х. В период Ху–Вэня, начиная с 2002 г., темпы роста дохода несколько выросли, до 5,5%. Важно подчеркнуть, что эти различия в темпах роста не были следствием учета или неучета дохода трудовых мигрантов. Чистый доход сельского домохозяйства включает трудовой доход членов домохозяйства, работающих в иных регионах, нежели регион нахождения домохозяйства.

Годовое различие между темпами роста в период активного сельского предпринимательства (7,2%) и в период государственного управления (3,8%) — не абстрактная величина. Этот показатель влечет за собой реальные и существенные последствия в плане дохода и благосостояния для сотен миллионов китайских крестьян. Причем не только из-за степени расхождения в темпах роста, но и по причине необычайно долгого (13-летнего!) пребывания на руководящих постах Цзяна и Чжу. Если бы в 1990-х доход сельских домохозяйств Китая рос темпами, наблюдавшимися в 1980-х, т. е. на 7,2%, а не 3,8% ежегодно в период с 1989 по 2001 г., — разница в уровнях сельского дохода была бы огромной. Китайский крестьянин

был примерно на 52% беднее, чем он мог бы быть, если бы темпы роста в 1990-х сохранились на уровне периода правления Чжао (если предположить, что темпы роста дохода в 7,2% наблюдались на протяжении всего десятилетия 1980-х).

То, что темпы роста сельского дохода в период правления Ху–Вэня снова начали расти, — важный факт. Прежде всего он указывает на значимость политики. Хорошо известно, что Ху и Вэнь стали практиковать упреждающий подход к разрешению проблем на селе, даже копируя формат 1980-х, — издавали программные документы № 1, посвященные сельским вопросам. Многие из этих мер имели целью снизить налоговые ставки на селе, а не ускорить рост дохода (к этому вопросу я вернусь в заключительной главе этой книги), но то, что Ху и Вэнь относятся к сельским проблемам более серьезно, чем Цзян и Чжу, не вызывает сомнения.

Увеличение темпов роста сельского дохода в период Ху–Вэня также имеет важное значение. Кто-то может возразить, что рост сельского дохода в 1990-х замедлился естественным образом после быстрого роста в 1980-х, ведь в начале 1990-х сельский доход должен был расти с более высокой исходной точки, чем в начале 1980-х. Простая логика говорит о том, что расти с более высокой исходной точки сложнее, чем с более низкой.

Крайне важно доказать ошибочность этой точки зрения, поскольку она приписывает замедление темпов роста естественному экономическому процессу, а не политике 1990-х. Во-первых, я хотел бы подчеркнуть, что в 1992 г. чистый сельский доход на душу населения составлял лишь 449 юаней (в ценах 1978 г.), или примерно $81. Абсурдно полагать, что столь низкий уровень дохода будет сдерживать рост. Рассматриваемый аргумент также опровергается данными по городскому доходу: темпы роста городского дохода в 1990-х увеличились по сравнению с 1980-ми, несмотря на то что рос он с более высокой исходной точки. Тот факт, что темпы роста сельского дохода стали увеличиваться при Ху и Вэне, указывает на значимость политики в контексте влияния на темпы роста сельского дохода.

Из предпринимателей в наемные работники

Для сельских жителей наиболее действенным способом улучшить свое материальное положение является отход от сельскохозяйственной деятельности с ее низкой добавленной стоимостью и вход в промышленную деятельность или деятельность по обслуживанию, имеющую более высокую добавленную стоимость. Теоретически у китайского крестьянина есть два варианта отхода от сельскохозяйственной деятельности. Он может открыть свое предприятие, чтобы предоставлять услуги, такие как покупка или продажа сельскохозяйственной продукции или ресурсов для производства, либо заниматься производством промышленной продукции. Второй вариант —

оплачиваемая трудовая деятельность: сельский житель может устроиться работником на завод или предприятие, принадлежащее кому-то другому. В главе 2 описывается бурное развитие обоих этих источников индустриализации на селе в 1980-х, когда сельские домохозяйства массово становились семейными предприятиями, а поселково-волостные предприятия быстро расширялись, поглощая сельскую рабочую силу.

Из предыдущего раздела нам известно, что темпы роста дохода сельского домохозяйства в 1990-х существенно снизились. Чтобы понять динамику этого снижения, нам необходимо выделить отдельные компоненты дохода сельского домохозяйства. К 1988 г. чистый доход на душу населения среднестатистического сельского домохозяйства составлял 545 юаней. Из них 118 юаней являли собой доход в форме зарплаты, а 58 юаней — доход от несельскохозяйственной коммерческой деятельности (т. е. прибыль от управления несельскохозяйственными предприятиями). На эти два несельскохозяйственных источника дохода приходилось 21,6% и 10,6% соответственно от общего дохода домохозяйства. Поскольку в долгосрочной перспективе существенного роста дохода от сельскохозяйственной деятельности не ожидалось, рост дохода сельского домохозяйства в значительной мере зависел от этих двух составляющих. Мы вновь имеем существенное расхождение по этому аспекту между 1980-ми и 1990-ми.

На диаграмме 2 рис. 3.1 приведены годовые темпы роста дохода в форме зарплаты и дохода от несельскохозяйственной коммерческой деятельности для четырех политических периодов. (Если не указано иное, в последующих абзацах доход от коммерческой деятельности следует понимать как доход от несельскохозяйственной коммерческой деятельности.) Бросается в глаза резкое снижение роста дохода от коммерческой деятельности после 1989 г. Если в период с 1984 по 1989 г. темпы его роста составляли в среднем 27%, то в посттяньаньмэньский период они упали до отрицательных значений (–0,58%). В 1990-х доход от коммерческой деятельности в реальном исчислении рос, но темпы его роста по сравнению с 1980-ми были невысокими (10,5% против 27%). Затем, в период Ху–Вэня, рост практически сошел на нет (до 0,3%). Этот момент очень тревожит; он свидетельствует о том, что предпринятые в этот период меры, направленные на разрешение сельских проблем, не затрагивают сложности, с которыми сталкиваются сельские предприниматели при отходе от сельскохозяйственной деятельности.

В 1990-х гг. доля дохода от коммерческой деятельности в сельском доходе была выше, чем в 1980-х: 12,4% в период с 1992 по 2001 г. против 8,5% в период с 1984 по 1988 г. Это говорит о том, что темпы ухода сельских жителей от сельскохозяйственной деятельности к предпринимательству в 1990-х снизились, а не о том, что несельскохозяйственное предпринимательство в 1990-х было на более низком уровне, чем в 1980-х. Помимо этого

важно отметить следующее огромное различие между 1980-ми и 1990-ми. В 1984 г. доля дохода от несельскохозяйственной некоммерческой деятельности составляла лишь 5,6%. За четыре следующих года она выросла почти вдвое, до 10,6% в 1988 г. Следовательно, ее небольшая величина в 1980-х обусловлена главным образом тем, что сельские домохозяйства в начале 1980-х начинали свою деятельность как производители сельскохозяйственной продукции, а потому им нужно было пройти большой путь, чтобы стать производителями несельскохозяйственной продукции. То, что в 1990-х доля дохода от коммерческой деятельности сельских домохозяйств была выше, чем в 1980-х, в значительной мере обусловлено тем, что она уже была довольно значительной в конце 1980-х. В 1990-х она не увеличивалась линейно, а колебалась в довольно широком диапазоне: в 1993 г. она составляла 13,2%, в 1995-м — 10,7%, в 2000-м — 14,9%, в 2005-м — 11,5%.

При толковании этих данных следует держать в уме три факта. Во-первых, темпы роста сельского дохода в 1990-х существенно снизились по сравнению с 1980-ми. Следовательно, доля дохода от несельскохозяйственной коммерческой деятельности в 1990-х росла отчасти вследствие снижения темпов роста общего дохода домохозяйства. Во-вторых, вспомним, что в 1988 г. его доля составляла 10,6%, а в 2005-м — 11,5%, т. е. за столько лет она увеличилась менее чем на 1%. В-третьих, десятилетие 1990-х ассоциируется с ускоренными индустриализацией и урбанизацией. По отношению к темпам структурных преобразований китайской экономики в 1990-х структура дохода сельских домохозяйств претерпела лишь незначительные изменения.

В 1990-х темпы роста дохода в форме зарплаты сельских домохозяйств сохранялись на уровне 1980-х. Это видно из диаграммы 2 рис. 3.1. В посттяньаньмэньский период заработная плата практически не росла. Но в течение 1990-х темпы роста зарплаты вышли на уровень, близкий к уровню 1980-х: 9,5% в период с 1992 по 2001 г. против 10,7% в период с 1984 по 1988 г. В период с 2002 по 2005 г. темпы роста заработной платы снизились до 8,33%. Все же по сравнению с огромной разницей в темпах роста дохода от коммерческой деятельности, расхождение в темпах роста зарплаты между двумя десятилетиями представляется незначительным.

То, что темпы роста зарплаты сохранялись на прежнем уровне, а темпы роста дохода от коммерческой деятельности упали, дает четкое представление о 1990-х. В 1990-х у сельских жителей было два варианта отхода от сельскохозяйственной деятельности: они могли открыть свое несельскохозяйственное предприятие или же устроиться работниками на предприятия, принадлежащие другим. В полном соответствии с нашим изображением 1980-х как предпринимательского десятилетия доход от коммерческой деятельности в этот период рос гораздо быстрее, чем до-

ход от работы по найму. В 1990-х же тенденции несколько изменились: темпы роста дохода от коммерческой деятельности значительно снизились, тогда как темпы роста дохода от работы по найму мало отличались от 1980-х.

Таким образом, ключевым событием 1990-х было следующее: сельское предпринимательство как способ отхода от сельскохозяйственной деятельности утратило былую привлекательность, а вариантом номер один стала работа по найму. В связи с этим возникает вопрос: переход от сельского предпринимательства к работе по найму был предсказуемым процессом рыночной экономики или же следствием изменения в политике? Логичным пояснением этого перехода представляется то, что доходность работы по найму превышала доходность предпринимательской деятельности. Соответственно, многие сельские жители принимали решение свернуть предпринимательскую деятельность и заняться оплачиваемой трудовой деятельностью.

Расхождения между уровнями дохода от работы по найму и дохода от коммерческой деятельности на душу населения не указывают в явном виде на то, что происходило. И в 1980-х, и в 1990-х доход от работы по найму на душу населения все время превышал доход от коммерческой деятельности. К примеру, в 1985 г. доход в форме зарплаты на душу населения составлял 72,2 юаня, а доход от коммерческой деятельности на душу населения — 32,2 юаня, т. е. их соотношение составляло 2,24 : 1. В 1995 г. доход в форме зарплаты на душу населения составлял 353,7 юаня, а доход от коммерческой деятельности на душу населения — 169,3 юаня, их соотношение — 2,1 : 1. Очевидно, что превышение дохода от работы по найму над доходом от коммерческой деятельности было постоянной величиной для обоих десятилетий; следовательно, им нельзя пояснить различие в темпах роста между двумя десятилетиями.

Чтобы осмыслить изменение, произошедшее в 1990-х, нам необходим показатель, который лучше отображает концепцию доходности — полученного дохода на единицу затраченного труда или капитала. Мы обращаемся к сборнику данных, составленному Управлением по политическим исследованиям исследованию при Центральном комитете и министерством сельского хозяйства (2000). В этом сборнике содержатся данные, полученные в рамках масштабного исследования, которым было охвачено около 20 000 сельских домохозяйств. Это исследование, известное как «300 поселков» (300 Fixed Rural Observation Villages), было начато в 1984 г.; в его рамках ежегодно отслеживалось положение дел в 300 поселках. В 1992 и 1994 гг. исследование не велось; данные в сборнике приводятся начиная лишь с 1986 г. Далее по тексту это исследование мы называем исследованием домохозяйств. (Более детальная информация об этом исследовании содержится в приложении к этой главе.)

В рамках этого исследования респондентов просили приблизительно указать количество трудодней, посвященных следующим видам деятельности: 1) управление семейным предприятием (с разбивкой на сельскохозяйственную и несельскохозяйственную деятельность); 2) работа по найму в регионе проживания и 3) работа по найму в другом регионе. В ходе исследования также фиксировался доход на домохозяйство от каждого из этих трех видов деятельности. Это дает нам возможность вычислить доход за трудодень, посвященный конкретному виду деятельности. Для целей сопоставления данных за разные годы мы приводим все доходы за трудодень к ценам 1978 г. при помощи соответствующих дефляторов[2].

Доходы за трудодень и количество трудодней, посвященных двум видам несельскохозяйственной деятельности — управлению семейным предприятием и оплачиваемой трудовой деятельности, — приводятся в таблице 3.1. Управление семейным предприятием — это, по сути, предпринимательская деятельность. Предприниматель владеет и управляет своим предприятием, и его доход — сумма всех прибылей после вычета расходов, связанных с коммерческой деятельностью, и налогов. Примеры несельскохозяйственной деятельности — торговля, перевозки и промышленное производство. Работа по найму — это трудовая деятельность на предприятии, принадлежащем кому-то другому. Доход от работы по найму — заработная плата. Мы располагаем данными по двум видам работы по найму — трудовой деятельности в регионе проживания и трудовой деятельности в другом регионе.

Из таблицы 3.1 видно, что доходность — определяемая как доход за трудодень — выросла для несельскохозяйственных предприятий в целом, особенно для промышленных предприятий. В период с 1986 по 1988 г. дневной доход от несельскохозяйственной деятельности составлял 9,4 юаня на сельское домохозяйство; в 1990-х он вырос до 12 юаней. (Если не указано иное, все цифры по доходам являют собой среднее значение для домохозяйства за трудодень.) Это соответствует росту на 28% в реальном исчислении. Для домохозяйств, занимающихся промышленной деятельностью, доходность выросла еще больше, с 12,5 юаней в день в 1980-х до 17 юаней в день в 1990-х, или на 36%. Из этого следует, что какими бы ни были предполагаемые ограничения для сельского предпринимательства в 1990-х, они не обусловили снижение доходности предпринимательской деятельности по сравнению с 1980-ми. Доходность трудовой деятельности в регионе проживания в реальном исчислении существенно снизилась. В 1980-х дневной доход составлял 9 юаней; в 1990-х же он составлял в среднем 6 юаней — на 33% меньше. А вот доход от трудовой деятельности в другом регионе вырос — с 3,7 до 6,8 юаня.

Сведение этих результатов воедино наводит на следующее предположение о 1990-х: в 1990-х действовала политика, которая ограничивала расширение сельских предприятий. Более подробно эту политику я рассматриваю

Таблица 3.1. **Доход за день и количество трудодней, посвященных управлению семейным предприятием и оплачиваемой трудовой деятельности**

	1986–1988	1989–1991	1992–1999
Блок 1. Управление семейным предприятием			
Несельскохозяйственная деятельность			
— Доход за день (юаней)	9,4	9,6	12,0
— Трудодни (процентная доля несельскохозяйственной деятельности)	82,6 (34,2%)	83,9 (36,1%)	97,3 (29,0%)
Несельскохозяйственная деятельность: промышленность			
— Доход за день (юаней)	12,5	12,1	17,0
— Трудодни (процентная доля промышленной несельскохозяйственной деятельности)	22,8 (27,6%)	22,5 (26,8%)	19,6 (20,1%)
Блок 2. Работа по найму			
Трудовая деятельность в регионе проживания			
— Доход за день (юаней)	9,0	10,3	6,0
— Трудодни (процентная доля оплачиваемой трудовой деятельности)	86,9 (36,0%)	71,0 (30,6%)	143,4 (42,7%)
Трудовая деятельность в другом регионе			
— Доход за день (юаней)	3,7	4,2	6,8
— Трудодни (процентная доля оплачиваемой трудовой деятельности)	49,1 (20,4%)	55,0 (23,7%)	75,3 (22,4%)

Примечание. В 1992 и 1994 гг. исследования неизменных домохозяйств не выполнялись. Значения для этих лет я рассчитал как среднее для предыдущего и последующего годов. Значения сельского дохода приведены к ценам 1978 г. при помощи соответствующих дефляторов.

Источник. Все расчеты основаны на данных, собранных Управлением по политическим исследованиям при Центральном комитете Компартии Китая и Министерством сельского хозяйства Китая (2000).

в следующем разделе, а здесь замечу, что в 1990-х, в частности, существенно выросли кредитные ограничения. На существование этих ограничений указывает картина изменения количества трудодней, посвященных управлению предприятием, и количества трудодней, посвященных работе по найму. Рассмотрим доход от управления промышленным предприятием. Доход в 1990-х вырос значительно, но количество трудодней, посвященных этому виду деятельности, уменьшилось. Так, в 1980-х количество трудодней, посвященных управлению промышленным предприятием, составило 22,8 дня, а в 1990-х — всего 19,6 дня. Доля трудодней также снизилась, с 27,6 до 20,1%.

Это трудно понять по ряду причин. Во-первых, несмотря на то, что доходность промышленной деятельности была наивысшей среди всех видов

несельскохозяйственной деятельности, китайские предприниматели в 1990-х все больше трудодней посвящали другим, менее доходным направлениям, таким как торговля и перевозки. Аналогичная головоломка существует и в отношении распределения трудодней между несельскохозяйственной деятельностью и работой по найму. Доходность несельскохозяйственной деятельности была более высокой, но тем не менее именно на работу по найму приходится наибольшее количество трудодней. В 1990-х китайское сельское домохозяйство в день имело только половину того, что оно имело в 1980-х от работы по найму в регионе проживания, и тем не менее этому виду деятельности, уже гораздо менее доходному, оно в 1990-х посвящало 143,4 трудодня, тогда как в 1980-х — 86,9. Решения о распределении трудодней систематично не соответствуют относительной доходности рассматриваемых видов экономической деятельности.

Обе эти головоломки можно легко пояснить наличием барьеров для сельского предпринимательства. Барьеры для входа или расширения сельского предпринимательства способствовали увеличению прибыли существующих предприятий, что поясняет, почему доход от несельскохозяйственной деятельности в 1990-х вырос. Правдоподобным предположением, поясняющим парадоксальное уменьшение количества трудодней, посвященных более доходной деятельности в сфере производства, по сравнению с числом трудодней, посвященных менее доходной деятельности в сфере обслуживания, представляется то, что производство более капиталоемко — соответственно, более чувствительно к кредитным ограничениям, чем услуги. Это увязывается с нашими знаниями о частном секторе Китая — что он сконцентрирован главным образом в некапиталоемком секторе обслуживания.

Если это предположение верно, то вопреки распространенному мнению сельский Китай в 1990-х испытывал недостаток конкуренции, а не ее избыток. А вот на рынках труда конкуренция существенно выросла. Поскольку частные и поселково-волостные предприятия были ограничены в плане расширения, они создавали меньше рабочих мест, а учитывая, что доход от сельскохозяйственной деятельности снижался, сельские жители Китая отчаянно соперничали друг с другом за рабочие места. Это пояснение увязывается со снижением темпов роста доходов от работы по найму, отмеченным ранее, а также с сообщениями о том, что сельские жители, попадая на незнакомые городские рынки труда, мирились с многочасовым рабочим днем, большими долгами по зарплате и даже с несоблюдением условий трудового договора работодателем.

Еще одним последствием стало увеличение потока трудовых мигрантов. Поскольку на рынках труда в регионе проживания вакантных мест практически не было, сельские жители искали работу в других регионах. Это пояснение увязывается с тем, что нам известно о 1990-х — в это десятилетие сельская трудовая миграция существенно выросла. Оно также

соответствует более поздней тенденции, заключающейся в том, что, когда в сельских районах перспективы касательно доходов несколько улучшились, такие регионы, как Гуандун, стали испытывать нехватку рабочих рук. Как видно из таблицы 3.1, дневной доход от работы по найму в другом регионе был невысоким, поэтому небольшое увеличение дохода из других источников, как то дохода от сельскохозяйственной деятельности, сделало работу по найму в другом регионе невыгодной.

Что же все это означает? Во-первых, индустриализация на селе, благодаря которой экономика Китая росла в 1980-х, в 1990-х, похоже, приняла иное направление. В 1980-х экономика носила предпринимательский характер: количество трудодней было распределено практически равномерно между предпринимательской деятельностью и работой по найму. В 1990-х индустриализация на селе продолжилась, но приняла более «наемный» характер. Сельские жители, которые отходили от сельскохозяйственной деятельности, массово направлялись на заводы или предприятия, управляемые другими, а не открывали свое предприятие. Они делали этот «вынужденный выбор», несмотря на явно меньшую и снижавшуюся доходность такой работы.

Это повлекло за собой существенные последствия для благосостояния. Доходность вида деятельности, на который приходилась наибольшая доля трудодней сельских семей Китая, в 1990-х неуклонно снижалась. Это странно, особенно учитывая тот факт, что число трудодней, посвященных управлению семейным предприятием, уменьшилось не только по отношению к другим видам деятельности с меньшей доходностью, но и в абсолютном исчислении. Возникает естественный вопрос: почему же китайские крестьяне массово подались на менее доходную работу по найму в регионе проживания, а не занялись более доходной коммерческой деятельностью? Ответ прост: в отношении сельского Китая государство стало вводить финансовые ограничения, и управление своим предприятием было сопряжено для многих сельских жителей со все большими сложностями.

Что же произошло с поселково-волостными предприятиями?

> Мы не согласны с преувеличением товарищем Чжао Цзыяном роли поселково-волостных предприятий и с его политикой внедрения отдельных пагубных практик поселково-волостных предприятий в крупные и средние государственные предприятия. Но мы не отрицаем значимости поселково-волостных предприятий. Главная задача, которая стоит сегодня перед поселково-волостными предприятиями, заключается в том, как использовать сырье и ресурсы в сельской местности. Рынки сбыта поселково-волостных предприятий, за исключением немногих из них, ориентированных на города, должны находиться в сельской местности;

> они должны предоставлять сельскохозяйственную продукцию и товары повседневного спроса, которые необходимы крестьянам.
>
> *Премьер-министр Китая Ли Пэн, 11 октября 1989 г.*

Сегодня многие специалисты признают, что развитие поселково-волостных предприятий в 1990-х гг. застопорилось. Темпы создания рабочих мест поселково-волостными предприятиями после 1996 г. резко упали. В 1980-х поселково-волостные предприятия были основным источником рабочих мест и экономического роста, но после 1996 г. они пришли в упадок. Доля добавленной стоимости поселково-волостных предприятий в ВВП достигла максимума в 1999 г., после чего пошла на убыль. Экономические результаты поселково-волостных предприятий ухудшились, что обусловило обременение сельских финансовых учреждений невозвратной задолженностью. Согласно данным исследований, волостные предприятия в целом несли убытки, начиная с середины 1990-х (Park and Shen, 2000), и сегодня сам термин «поселково-волостные предприятия» практически исчез из китайского экономического лексикона. Проще говоря, поселково-волостные предприятия стали историей.

Осмыслить падение поселково-волостных предприятий очень важно. Китай все еще остается в значительной мере сельской страной. В 2005 г. из 778,8 млн человек, классифицированных в официальных данных как активная рабочая сила, 484,9 млн (или 62%) были сельскими работниками. Поселково-волостные предприятия в 1980-х были наиболее динамичной экономической силой и являли собой способ отхода сельских жителей от сельскохозяйственной деятельности с ее низкой добавленной стоимостью. Их упадок в 1990-х оказал огромное влияние на экономическое благосостояние сельского населения. Судьба поселково-волостных предприятий — это также барометр политической среды. Как я продемонстрировал в предыдущей главе, подавляющее большинство поселково-волостных предприятий были в чистом виде частными; следовательно, политику в отношении поселково-волостных предприятий можно рассматривать как политику в отношении частного сектора. В этом разделе я показываю, что политика в отношении поселково-волостных предприятий в 1990-х стала неблагоприятной, и что именно это изменение в политической среде, которое экономисты выделяют больше, чем все другие факторы, поясняет упадок поселково-волостных предприятий.

Падение поселково-волостных предприятий

Период с 1978 по 1996 г. был «золотым временем» для поселково-волостных предприятий. Период после 1996 г. — период их угасания. Китайские ученые дали множество объяснений этому факту. Основных версий три. Первая

в качестве важного фактора выделяет рост конкуренции на рынке. В 1980-х, согласно этому пояснению, поселково-волостные предприятия были защищены от конкуренции. Госпредприятия не были реформированы, а конкуренция со стороны иностранных компаний отсутствовала. Таким образом, рост поселково-волостных предприятий был обусловлен специфическими обстоятельствами, сложившимися в Китае в то время. Второе пояснение указывает на такую проблему, как государственная форма собственности поселково-волостных предприятий. Поселково-волостные предприятия, может, и были более эффективными, чем госпредприятия, но частным фирмам по эффективности они уступали. Когда частные фирмы получили возможность работать более свободно, они вытеснили поселково-волостные предприятия с доминирующих позиций. Третье пояснение сосредоточено на изменении политических стимулов. В 1980-х местные органы власти по каким-то причинам, говорят, поддерживали коллективные предприятия, а в 1990-х они перестали их поддерживать, переключившись на частные предприятия.

Из всех этих пояснений следует, что упадок поселково-волостных предприятий нужно рассматривать как признак прогресса и углубления реформ. Укрепляющийся рынок Китая, его активная конкурентная среда и успехи частных фирм — это все положительные факторы. Если следствием является упадок поселково-волостных предприятий, это признак того, что Китай движется вперед. В официальных китайских кругах есть и другая версия. Поселково-волостные предприятия были технологически отсталыми, им недоставало узнаваемости бренда и международного опыта. Они просто были непригодными для более современного и технологически продвинутого Китая.

В этом разделе я оспариваю все эти утверждения касательно того, почему развитие поселково-волостных предприятий в 1990-х застопорилось. Моя собственная точка зрения — и я привожу данные для ее подкрепления — заключается в том, что упадок поселково-волостных предприятий был обусловлен тем, что политическая среда стала неблагоприятной для сельского предпринимательства. Но прежде чем выдвигать этот аргумент, я хотел бы показать, почему некоторые из общепринятых пояснений упадка поселково-волостных предприятий не совсем верны.

Та точка зрения, что причина падения поселково-волостных предприятий заключается в их неконкурентоспособности по отношению к частным предприятиям, не является правдоподобной даже на поверхностный взгляд. Как я отмечал в предыдущей главе, еще в 1985 г. подавляющее большинство поселково-волостных предприятий были *частными*. В 1980-х, несмотря на то что частных поселково-волостных предприятий было больше, чем коллективных, доля частных поселково-волостных предприятий в плане выработки продукции и в плане количества работников была

меньше. Однако к 1996 г. частные поселково-волостные предприятия уже превосходили коллективные рабочей силы: на них приходилось 56% всех работников поселково-волостных предприятий. В 1987 г. на частные поселково-волостные предприятия приходилось 23,3% стоимости произведенной промышленной продукции; к 1997 г. их доля выросла до 51,2%. Следовательно, в 1990-х сектор поселково-волостных предприятий был уже в значительной степени частным, поэтому пояснение, что поселково-волостные предприятия претерпели упадок потому, что они не были частными, представляется довольно странным. То же обоснование применимо и к пояснению, что причиной падения поселково-волостных предприятий стала поддержка местными органами власти частных фирм. В 1997 г. из 20,1 млн поселково-волостных предприятий 18,8 млн были частными. Так что, если местные органы власти действительно поддерживали частные фирмы, они прежде всего должны были поддерживать поселково-волостные предприятия.

Та точка зрения, что поселково-волостные предприятия претерпели упадок потому, что отставали по своему развитию от остальных субъектов китайской экономики, в лучшем случае неполна, а в худшем — неверна. Она предполагает, что 18,8 млн частных поселково-волостных предприятий были жестко привязаны к устаревшим бизнес-моделям, не могли адаптироваться к новой рыночной среде и не желали совершенствовать свои продукты. Если не принимать ту точку зрения, что конкурентоспособность носит полностью внешний характер, можно утверждать, что многие частные поселково-волостные предприятия могли обрести конкурентоспособность, если бы деловая среда была более благоприятной.

На самом деле многие из них стали конкурентоспособными, но такие предприятия были в основном сосредоточены в одном географическом регионе — провинции Чжэцзян (а в самой Чжэцзян — в округе Вэньчжоу). Частные предприятия, базирующиеся в этой провинции, сегодня создают бренды, продвигаются вверх по технологической цепочке и активно инвестируют в научно-исследовательские работы. Практически все эти предприятия начинали свою деятельность в 1980-х как частные фирмы, зарегистрированные в качестве поселково-волостных предприятий.

Успехи Чжэцзяна указывают на одно пояснение того, почему поселково-волостные предприятия в 1990-х претерпели упадок, которое западные экономисты не выделяют должным образом, — ужесточение кредитных ограничений для поселково-волостных предприятий[3]. В Чжэцзяне, особенно в округе Вэньчжоу, финансовая политика в отношении частных фирм является самой либеральной в Китае. В 1999 г. краткосрочная задолженность частного сектора перед всеми финансовыми учреждениями (в том числе сельскими кредитными кооперативами) страны составляла 57,9 млрд юаней (People's Bank of China, 2000). На Чжэцзян из этой суммы приходилось

11,4 млрд юаней. За ней шли провинции Гуандун (8,4 млрд юаней) и Фуцзянь (3,4 млрд юаней). Для повышения конкурентоспособности и качества продукции необходимы инвестиции, а для инвестиций необходим капитал. Вот почему чжэцзянские предприятия вышли на передовые позиции в корпоративной среде Китая и вот почему другие регионы, которые подавляли свои частные поселково-волостные предприятия при помощи финансовых и прочих ограничений, безнадежно отстали.

Поселково-волостные предприятия преуспевали в 1980-х и претерпели упадок в 1990-х по одной и той же причине — они были в значительной мере частными. Политическая среда в эти два десятилетия была разной. В 1990-х, главным образом в сельских районах, стало намного сложнее получить финансирование. Отчасти это было обусловлено отступлением от финансовой либерализации 1980-х, а отчасти — изменением политик в отношении поселково-волостных предприятий. Цитата Ли Пэна, приведенная в самом начале этого раздела, позволяет получить примерное представление о политике в отношении поселково-волостных предприятий в 1990-х.

Предписание Ли Пэна для поселково-волостных предприятий заключается в том, что они должны быть ориентированы главным образом на сельские рынки. (В той степени, в которой представление китайской элиты о низкотехнологичности поселково-волостных предприятий было верным, оно стало следствием государственной политики, привязывавшей поселково-волостные предприятия к низкотехнологичному сельскому Китаю.) Этот подход к поселково-волостным предприятиям существенно отличался от подхода 1980-х. В 1980-х реформаторы рассматривали поселково-волостные предприятия как источник конкуренции для городских госпредприятий и платформу для отхода сельских жителей от сельскохозяйственной деятельности с ее низкой добавленной стоимостью. (Предположительно это и есть те самые «пагубные практики», которые упоминает Ли Пэн.) Вопреки мнению многих западных экономистов, реформаторы в 1980-х активно поощряли конкуренцию между поселково-волостными предприятиями и городскими фирмами, а не изолировали первые в сельской среде.

Стоит отметить, что реформаторы пошли еще дальше. Они активно поощряли налаживание городскими фирмами прямых производственных и снабженческих связей с поселково-волостными предприятиями. В 1978 г. правительство предписало городским предприятиям перейти на закупки ресурсов у сельских предприятий и предоставить им технологии. К середине 1980-х, согласно Нотону (1996), многие регионы провинции Цзянсу — все еще сельской в 1980-х — имели множество субподрядных заказов от предприятий из Шанхая. Одним из первых бенефициаров этой политики стала компания Wanxiang Auto, которая сегодня является крупнейшим производителем автомобильных компонентов. В 1980 г. Wanxiang была выбрана корпорацией

China Automotive General Corporation в качестве одного из поставщиков передаточных механизмов. Это стало поворотным пунктом в развитии компании (Wu Xiaobo, 2006).

Критика Ли Пэна в отношении поселково-волостных предприятий в 1980-х не была пустыми словами. Не была она и временным отступлением в политике в посттяньаньмэньский период. Необходимо заметить, что Закон о поселково-волостных предприятиях 1997 г., принятый через восемь лет после того, как Ли Пэн высказал эти замечания, в значительной степени отображал его представление. Из приведенной цитаты из выступления Ли Пэна в октябре 1989 г. явствует, что он рассматривал поселково-волостные предприятия как *сельскохозяйственные* предприятия, обслуживающие в основном сельские районы и рынки. В статье 2 Закона о поселково-волостных предприятиях 1997 г. они определяются как «предприятия, обязующиеся поддерживать сельское хозяйство» (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1997). Вторым «флажком», установленным Ли Пэном, был акцент на коллективной форме собственности поселково-волостных предприятий. Опять-таки Закон о поселково-волостных предприятиях 1997 г. отображает этот момент. В статье 4 четко говорится: «Развитие поселково-волостных предприятий должно происходить в соответствии с принципом коллективной формы собственности как основной формы собственности, наряду с другими формами собственности». Закон о поселково-волостных предприятиях 1997 г. также разрешил администрациям уездов создавать «фонды развития» для инвестирования средств в поселково-волостные предприятия.

В 1990-х поселково-волостные предприятия испытывали большие сложности с ликвидностью. В 1993 г. государственная банковская система выделила 16,8 млрд юаней для всех поселково-волостных предприятий. Но согласно оценке Министерства финансов Китая, поселково-волостным предприятиям необходимо 200 млрд юаней ежегодно (Ministry of Agriculture, 1995). Имелся и другой источник проблем с ликвидностью. Китайские ученые отмечают тот факт, что госпредприятия начиная с конца 1990-х работали со все большими убытками. Одним из следствий этого стало то, что у них накопилась значительная кредиторская задолженность. По оценкам экспертов, кредиторская задолженность перед поселково-волостными предприятиями в 1994 г. составляла 381,3 млрд юаней, а в 1995 г. — 494,2 млрд юаней. При этом совокупный объем банковских кредитов, предоставленных поселково-волостным предприятиям в 1994 г., составил всего 368,6 млрд юаней (Ministry of Agriculture, 1996). Последствия этих кредитных ограничений не заставили себя долго ждать. Согласно одному внутреннему отчету, подготовленному Министерством сельского хозяйства Китая, в 1994 г. количество частных поселково-волостных предприятий уменьшилось на 21,5%, а число занятых в них — на 10,8%. Весь рост в сфере поселково-волостных

предприятий приходился на коллективные предприятия. В целом и количество поселково-волостных предприятий, и количество их работников выросло (Ministry of Agriculture, 1995).

Приватизация поселково-волостных предприятий

Многие западные экономисты считают, что частный сектор в 1990-х рос быстрыми темпами потому, что государство активно поддерживало приватизацию поселково-волостных предприятий. В 1990-х чисто идеологическое сопротивление частной форме собственности значительно снизилось, но в сельском Китае развитие частного сектора было не таким стремительным, как казалось многим. Прежде всего важно помнить, что подавляющее большинство поселково-волостных предприятий являлись частными со дня своего основания. Как я продемонстрировал в предыдущей главе, еще в 1985 г. из 12 млн поселково-волостных предприятий 10 млн были частными. Одним из важных событий 1990-х стало то, что прибрежные, более богатые провинции начали приватизировать свои поселково-волостные предприятия. Поскольку эти провинции имеют больший вес в статистических данных по стране, доля частных поселково-волостных предприятий в плане выработки продукции и числа работников выросла.

Важно, что приватизация поселково-волостных предприятий осуществлялась главным образом в 1990-х, а это значит, в соответствии с эволюционистским представлением, что китайские реформы со временем углублялись. Я утверждаю, что преувеличивается значимость десятилетия 1990-х в плане приватизации поселково-волостных предприятий. Это преувеличение проявляется в двух аспектах. Во-первых, эта точка зрения представляет рост количества поселково-волостных предприятий одного типа, акционерных кооперативов (*гуфэнь хэцзо цие*), в 1990-х как подтверждение все более либеральной позиции в отношении приватизации. В действительности же многие из акционерных кооперативов выросли естественным образом из мелких сельских частных предприятий, а не являлись продуктом приватизации коллективных поселково-волостных предприятий. Во-вторых, многие местные органы власти действительно осуществляли приватизацию в 1990-х, но было бы неверно утверждать, что они не приватизировали поселково-волостные предприятия в 1980-х.

Акционерные кооперативы, по сути, являют собой фирмы, находящиеся в собственности трудового коллектива; к концу 1990-х многие из поселково-волостных предприятий обрели эту организационно-правовую форму. Некоторые из акционерных кооперативов, несомненно, стали таковыми в результате преобразования коллективных поселково-волостных предприятий, но большинство все же выросли из предприятий семейных. В Вэньчжоу к 1987 г. акционерные кооперативы уже были довольно крупными, на них

приходилось 47,9% стоимости продукции, произведенной всеми поселково-волостными предприятиями. Из 15 000 акционерных кооперативов две трети произошли от семейных предприятий, а треть являлись продуктом приватизации поселково-волостных предприятий (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1989b). В документе Политбюро, датированном 1987 годом, проводится два аргумента в пользу экспериментирования с акционерными кооперативами. Первый заключается в том, что это позволило отделить руководство предприятия от местной администрации, а второй — что это помогло частным предприятиям привлечь капитал (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1989b). Второй аргумент не имеет ничего общего с приватизацией; имеется в виду помощь крупным семейным предприятиям в привлечении капитала.

Еще один вопрос касательно акционерных кооперативов заключается в том, что количество поселково-волостных предприятий, являвшихся акционерными кооперативами, увеличивалось нелинейно. Максимальным оно было в 1993–1994 гг., после «южного турне» Дэна и до того, как были введены финансовые ограничения для сельского частного сектора. Это был самый либеральный период в 1990-х. После этого, в 1995–1996 гг., количество акционерных кооперативов существенно уменьшилось. Согласно данным Министерства сельского хозяйства (1995), в 1994 г. насчитывалось 200 000 акционерных кооперативов (в 1993 г. — 130 000). Но уже в 1995 г. их число уменьшилось до 182 427, а в 1996 г. — до 143 477. Количество коллективных поселково-волостных предприятий в этот период также уменьшилось, но не столь значительно. В процентном отношении к числу коллективных поселково-волостных предприятий акционерные кооперативы в 1993 г. составляли 7,7%, в 1994-м — 12,2% и в 1996 г. — 9,3%.

Западные ученые полагают, что приватизация поселково-волостных предприятий происходила главным образом в 1990-х (Whiting, 2001). В своем исследовании, выполненном в провинциях Цзянсу и Чжэцзян, Брандт, Ли и Робертс (2005) отмечают, что всего в период с 1993 по 1998 г. 34,2% поселково-волостных предприятий были приватизированы, а еще 15,4% — закрыты. Авторы связывают приватизацию поселково-волостных предприятий с «фундаментальным изменением в политике правительства» в начале 1990-х (Brandt, Li and Roberts, 2005). Аналогично Ой (1999) приводит данные о приватизации поселково-волостных предприятий в провинции Шаньдун в 1990-х.

На самом деле то, что задокументировали эти ученые, было, скорее всего, заключительным этапом приватизации поселково-волостных предприятий, а не начальным. Цзянсу, как известно, является оплотом коллективных поселково-волостных предприятий, и она одной из последних, а не первых, стала осуществлять их приватизацию. Чжэцзян также приватизировала многие из своих коллективных поселково-волостных предприятий в 1990-х.

А первая волна приватизации имела место в 1980-х гг., в основном в бедных, центральных провинциях, и она была плохо задокументирована. Как я продемонстрировал в предыдущей главе, доля частных поселково-волостных предприятий в выработке продукции была гораздо выше в более бедных и сельскохозяйственных провинциях, чем в более богатых и промышленно развитых. Прибрежные провинции отнюдь не в числе первых приступили к приватизации поселково-волостных предприятий.

Эта деталь имеет важное значение, потому как она помогает нам точнее оценить события в контексте политики, имевшие место в 1980-х и 1990-х. Явное одобрение политика приватизации поселково-волостных предприятий получила гораздо раньше, чем утверждают Брандт, Ли и Робертс. Первым обнаруженным мною документом, одобрявшим эту политику, был документ Политбюро Компартии Китая «Углубление реформ на селе», изданный 22 января 1987 г. В статье 4 этого документа говорится: «Малые [сельские коллективные] предприятия можно передавать в аренду или продавать физическим лицам» (Editorial Committee of *TVE Yearbook*, 1989b). Однако этот документ признавал и санкционировал масштабную приватизацию коллективных поселково-волостных предприятий, которая уже шла полным ходом. Плохие экономические результаты коллективных поселково-волостных предприятий в самом начале сельских реформ вызвали стихийную волну приватизации этих убыточных фирм.

В том самом 1987 г. в округе Уси провинции Цзянсу — прообразе сунаньской модели — 100 коллективных поселково-волостных предприятий были приобретены другими компаниями; 200 были переданы в аренду управляющим, а 11 преобразованы в акционерные компании (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1989b). Если один из оплотов коллективных поселково-волостных предприятий только приступил к приватизации в 1987 г., логично предположить, что в других регионах в это время приватизация осуществлялась в более значительных масштабах. В сущности, быстрый рост частных поселково-волостных предприятий, о котором говорилось ранее, отчасти был продуктом процесса приватизации. Он был их первоначальным источником финансирования.

По данным Всемирного банка, 50% частных предпринимателей в бедных регионах Китая создали начальный капитал благодаря обретению контроля над коллективными основными фондами. Согласно Линю (1990), поселковые администрации «продавали отдельные или все свои предприятия физическим лицам по крайне низким ценам, передавали их в аренду по фиксированной ставке или в управление за определенный процент прибыли после уплаты налогов». В уезде Цзешоу «масштабная» приватизация и «полная» продажа коллективных поселково-волостных предприятий происходили еще в 1979–1980 гг. В одной волости были приватизированы абсолютно все коллективные поселково-волостные предприятия, а в другой — поло-

вина. В уезде Шанжао всего за три года, с 1983 по 1986-й, доля частных поселково-волостных предприятий выросла с 0 до 50% — благодаря как органичному росту собственно частных поселково-волостных предприятий, так и приватизации предприятий коллективных (Byrd, 1990).

Китайские источники также сообщают о многочисленных случаях приватизации коллективных поселково-волостных предприятий в 1980-х. Редакционная комиссия ежегодника TVE Yearbook (1989b) отмечает преобразование «изначально коммунно-артельных предприятий» в акционерные кооперативы путем предоставления работникам опционов на акции и выпуска акций в Сычуане, Шааньси, Шаньси и Хэнане. В исследовании уезда Циньхэ провинции Хэбэй говорится: «В этом регионе изначально было немного коллективных предприятий. Из предприятий, которые являлись коллективными, большинство уже были распределены между домохозяйствами» (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1989b). В городе Вэньчжоу к 1987 г. более 4 000 коллективных предприятий были преобразованы в акционерные компании либо путем полной приватизации, либо благодаря выпуску акций (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1989b). В провинции Чжэцзян в 1988 г. 605 коллективных поселково-волостных предприятий были проданы на аукционах, 2 210 были переданы в аренду и 364 были приобретены (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1989b). В статье об акционерных кооперативах подробно рассматриваются практики приватизации в Шаньдуне, Шаньси, Шааньси, Хэбэе, Ухане и Ляонине. Наиболее распространенными из них были размывание доли государства в акционерном капитале и полная продажа. В провинции Хэбэй такие эксперименты с формами собственности затронули около 14 000 фирм (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1989a).

Благодаря приватизации коллективных поселково-волостных предприятий предприниматели получили начальный капитал для своих фирм. Это наблюдение переворачивает с ног на голову представление, что фундамент для развития поселково-волостных предприятий был заложен в период «большого скачка». Линь (1990) очень точно подмечает причинно-следственную связь: «Поэтому, в некотором смысле, именно неумелое управление коллективными поселково-волостными предприятиями поспособствовало успешному развитию сегодняшних частных предприятий». Получается, что коллективное наследие «большого скачка» если чем-то и поспособствовало развитию поселково-волостных предприятий в 1980-х, то не успехами коллективных поселково-волостных предприятий, а их упадком.

В 1980-х частные поселково-волостные предприятия расширялись благодаря как быстрому органичному росту, так и приватизации коллективных поселково-волостных предприятий. Это наблюдение говорит о том, что нам необходимо пересмотреть одно распространенное в работах по китайской

экономике мнение — что поселково-волостные предприятия произошли от коллективных поселково-волостных предприятий, созданных в период «большого скачка». Это мнение ошибочно с фактической точки зрения фактов, потому как большинство поселково-волостных предприятий были основаны в эпоху реформ. Это мнение также ошибочно с точки зрения обоснования. Оно основано на убеждении, что коллективные поселково-волостные предприятия были успешными[4]. Если правильно сегментировать поселково-волостные предприятия — по категориям собственности, как то поселковое, волостное, частное, — становится очевидным, что частные поселково-волостные предприятия были более эффективными, нежели коллективные. К примеру, волостные предприятия несли значительные убытки (Wang Xiaolu, 1990). Статистика по стране за 1985 г. показывает, что средняя выработка продукции, прибыль и зарплата в частных поселково-волостных предприятиях были на 50–70% выше, чем для сопоставимых коллективных поселково-волостных предприятий (Lin, 1990). Коллективные поселково-волостные предприятия, похоже, стали нести убытки вскоре после начала реформ. Даже в Уси, регионе, коллективные поселково-волостные предприятия которого демонстрировали самые высокие экономические результаты, 11% волостных предприятий были убыточными. Разрекламированная сунаньская модель стала давать сбои с самого начала эпохи реформ. В период с 1980 по 1984 г. прибыль после уплаты налогов коллективных поселково-волостных предприятий Цзянсу упала на 25% (Zhang Yi, 1990)[5].

Возрождение коллективных поселково-волостных предприятий

Еще одним источником сложностей при анализе приватизации поселково-волостных предприятий в 1990-х является тот факт, что в 1990-х также наблюдалось возрождение коллективных поселково-волостных предприятий. Правда, это возрождение имело место в отсталых, небольших провинциях; поэтому данное событие не отображено в статистических данных по стране. В 1980-х политику государства в отношении поселково-волостных предприятий называли «политикой четырех ведущих колес» (*сылунь цзюэдун*). «Четыре колеса» — это четыре уровня поселково-волостных предприятий: 1) волости; 2) поселки; 3) предприятия-объединения и предприятия-объединения домохозяйств и 4) семейные предприятия. Первые два относятся к коллективной составляющей поселково-волостных предприятий, а вторые два — к их частной составляющей. В течение 1980-х политика государства декларировала поддержку развития всех «четырех колес». К примеру, в упомянутом программном документе Политбюро Компартии Китая «Углубление реформ на селе» 1987 г. употребляется фраза «одновременное развитие

(*ици шан*) всех четырех колес» (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1989b). Я не знаю ни одного программного документа, датированного 1980-ми, в котором в явной форме проводились бы различия между этими четырьмя типами поселково-волостных предприятий. В многочисленных программных документах всячески подчеркивалось равенство подхода ко всем типам поселково-волостных предприятий.

В 1990-х все изменилось. 5 января 1990 г. министр сельского хозяйства в своем выступлении очертил контуры новой политики. Он заявил, что так называемую «политику четырех колес» нужно пересмотреть и что опорой сектора поселково-волостных предприятий являются коллективные поселково-волостные предприятия (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1990, с. 8). В одном программном документе даже был употреблен термин, традиционно ассоциируемый с кампанией по национализации середины 1950-х. Он характеризовал политическое видение в отношении поселково-волостных предприятий[6]. Переориентация на коллективные поселково-волостные предприятия подчеркивалась в течение всего десятилетия 1990-х, а не только в посттяньаньмэньский период. Значимость коллективных поселково-волостных предприятий акцентируется в ряде статей Закона о поселково-волостных предприятиях 1997 г. Распределение инвестиций также осуществлялось в соответствии с новой политикой. Как отмечается в главе 1, в 1990-х инвестиции в основные фонды в сельском коллективном секторе росли быстрыми темпами. В период с 1993 по 2001 г. сельские коллективные инвестиции в основные фонды ежегодно росли на 9,1%, тогда как сельские частные инвестиции — на 7,5%.

Несмотря на то что в 1990-х совокупный размер частных поселково-волостных предприятий вырос, важно учесть два момента. Первый касается темпов этого роста. В 1989 г. на частные поселково-волостные предприятия уже приходилось 50% работников поселково-волостных предприятий. Этот показатель оставался практически неизменным (в районе 51%) до 1994 г. И только после 1994 г. доля частных поселково-волостных предприятий стала стремительно расти.

Второй момент заключается в том, что рост частных поселково-волостных предприятий был неоднороден на региональном уровне. Это не только разброс в темпах роста частных поселково-волостных предприятий, но и разброс в направлении их развития. В отдельных регионах доля частных поселково-волостных предприятий в 1990-х даже *упала* по отношению к предприятиям коллективным. В 1987 г. на уровне страны на частные поселково-волостные предприятия приходилось 32,1% стоимости произведенной валовой продукции; в 1997 г. их доля составляла уже 51%, т. е. на 19% больше. Однако на фоне общего роста в семи провинциях имело место уменьшение или неизменность доли частных поселково-волостных предприятий. Наибольшее снижение отмечалось в провинции Хэйлунцзян:

в 1987 г. на частные поселково-волостные предприятия здесь приходилось 47% выработки продукции, а к 1997-му их доля снизилась до 19,5%, или на 27,5%. Остальные шесть провинций — это Гуйчжоу (–17,3%), Цинхай (–16,6%), Хэбэй (–3,2%), Хэнань (–0,6%), Пекин (–1,4%) и Аньхой (0%).

Мы не знаем, что происходило в этих семи провинциях, но важно понять последствия. Одно из них заключается в том, что доля этих семи провинций в данных по объему поселково-волостных предприятий по стране была относительно мала. В 1997 г. на Аньхой, провинцию с наибольшей долей, приходилось 5% совокупной выработки продукции по стране. На все остальные приходилось менее 3%. Поскольку частные поселково-волостные предприятия расширялись в провинциях с большим сектором подобных предприятий, данные по стране указывают на рост частных поселково-волостных предприятий. Так, в провинции Чжэцзян, на которую приходилось 9,8% выработки поселково-волостных предприятий страны, доля частных поселково-волостных предприятий увеличилась на 35,8%. В Цзянсу, еще одной провинции с крупным сектором поселково-волостных предприятий, доля частных поселково-волостных предприятий выросла на 17,7%. Расширение частных поселково-волостных предприятий в этих провинциях скрывает регресс в провинциях с меньшим сектором подобных предприятий.

Развитие частных поселково-волостных предприятий — это не просто сухая статистика. Оно имеет реальные последствия в плане благосостояния населения. Такие провинции, как Цзянсу и Чжэцзян, два прибрежных, богатых региона, обладали многими преимуществами — доступом к прямым иностранным инвестициям, развитыми торговлей и городской экономикой. Бедные же регионы Китая гораздо больше нуждались в отечественном, исходящем из низов предпринимательстве, потому как у них не было альтернативных средств экономического развития. Из предыдущей главы нам известно, что сельские жители бедных провинций, таких как Гуйчжоу, становились предпринимателями для того, чтобы улучшить свое материальное положение. В тех провинциях, где доля частных поселково-волостных предприятий сократилась (за исключением Пекина), жители села составляли около 80% всего населения. В этих регионах к тому же было очень много бедных. Поэтому пагубные последствия слабого развития частного сектора были существенными.

Если в будущем будет доступно больше данных, стоит вернуться к этому периоду и постараться понять, почему же сельский частный сектор в этих бедных провинциях уменьшился в размерах. Здесь же я хотел бы привести еще одно подтверждение слабого развития частного сектора в бедных провинциях Китая. Вспомним информацию, почерпнутую из исследования поселково-волостных предприятий, проведенного Всемирным банком, о том, что в середине 1980-х частный сектор уже был внушительным в уезде Цзэ-

шоу провинции Аньхой и уезде Шанжао провинции Цзянси. В более богатых пунктах исследования — уезде Наньхай провинции Гуандун и округе Уси провинции Цзянсу — частный сектор был относительно небольшим. Исследователи Всемирного банка пришли к выводу, что такое положение вещей является естественным результатом действия изначально присутствующих факторов. Более богатые регионы изначально имели более развитый коллективный сектор, и они естественным образом тяготели к коллективным механизмам экономического и промышленного развития. У более бедных регионов особого выбора не было. Развитие частного сектора для экономик этих регионов стало механизмом обеспечения роста.

Однако это весьма убедительное пояснение излишне упрощает ситуацию. Для того чтобы процесс естественного отбора заработал, необходимо, чтобы выполнялось одно очень важное условие: политики должны учитывать экономические реалии на местах, а не навязывать свое видение. Я утверждаю, что последнее было весьма распространенным явлением в 1990-х — местные органы власти в бедных регионах вместо того, чтобы оказывать поддержку естественному, органичному процессу развития частного сектора, вливали финансовые и другие ресурсы в коллективный сектор. В таблице 3.2 приведена оценка доли частных поселково-волостных предприятий в четырех уездах в середине 1980-х, выполненная в рамках исследования Всемирного банка. В уездах Цзэшоу и Шанжао — двух более бедных пунктах исследования — в 1980-х доля частных поселково-волостных предприятий была большей, нежели в более богатых пунктах исследования, уездах Наньхай и Уси. Это согласуется с высказанным в этой книге мнением, что более бедные регионы в 1980-х были пионерами в плане развития частного сектора. В 1990-х ситуация полностью изменилась. Наши данные для 1990-х — это данные экономической переписи Национального бюро статистики, проведенной в 1998 г. Данные переписи, которые охватывают более крупные предприятия, с объемом продаж более 5 млн юаней, показывают, что в Цзэшоу и Шанжао доля частных поселково-волостных предприятий увеличилась, а в Наньхае и Уси — уменьшилась.

Итак, когда начались сельские реформы, коллективные поселково-волостные предприятия несли убытки. Поэтому коллективные поселково-волостные предприятия в 1990-х увеличили свою рыночную долю по отношению к частным предприятиям в Цзэшоу и Шанжао, а также в упомянутых выше семи провинциях вряд ли благодаря своей эффективности и динамизму. Они сделали это благодаря политической поддержке, которая оказалась весьма деструктивной. Коллективные поселково-волостные предприятия разбазаривали ресурсы, выделяемые им. Да, они увеличивали свою рыночную долю по отношению к частным поселково-волостным предприятиям, находившимся в том же регионе, но так как ресурсы предоставлялись менее конкурентоспособным фирмам (если брать страну в целом), доля поселково-

Таблица 3.2. **Доля частных поселково-волостных предприятий в стоимости произведенной промышленной продукции в четырех регионах, 1985 и 1998 гг. (%)**

	Данные исследования Всемирного банка: фирмы всех размеров		Массив данных только по крупным фирмам (с объемом продаж более 5 млн юаней)	
	1985 (1a)	1986 (1b)	1998 (2a)	(2b)
Регион	Доля частных поселково-волостных предприятий среди всех поселково-волостных предприятий	Доля частных поселково-волостных предприятий среди всех поселково-волостных предприятий	Доля частных поселково-волостных предприятий среди всех поселково-волостных предприятий	Доля частных фирм среди всех фирм
Цзэшоу (Аньхой)	51	12	12,4	3,95
Шанжао (Цзянси)	35		24,6	9,5
Наньхай (Гуандун)	10		17,1	15,1
Уси (Цзянсу)	3		13,2	9,7

Примечание. Классификация частных фирм выполнена на основе определения Бюро статистики провинции Гуандун, т. е. зарегистрированные фирмы частного сектора плюс негосударственные фирмы, где акционерный капитал физических лиц превышает 50%.

Источники. Данные для 1980-х взяты из таблицы 9.1 Byrd (1990). Данные для 1998 г. почерпнуты из массива данных по промышленным фирмам Национального бюро статистики.

волостных предприятий в этих провинциях уменьшалась. Так, для Гуйчжоу, Хэнаня, Хэбэя, Хэйлунцзяна и Гуанси, бедных провинций, в которых в период с 1987 по 1997 г. доля частных поселково-волостных предприятий сократилась, также наблюдалось уменьшение доли поселково-волостных предприятий — коллективных и частных — в выработке продукции. В 1987 г. на поселково-волостные предприятия Хэнаня приходилось 6,62% выработки всех поселково-волостных предприятий страны; в 1997-м доля провинции составляла 3,54%. Доля Гуйчжоу сократилась с 0,55% в 1987-м до 0,38% в 1997 г. Доля Хэбэя уменьшилась с 6,6% в 1987-м до 4,55% в 1997 г.

Прежде чем завершить рассмотрение темы поселково-волостных предприятий, нам нужно разрешить еще один фрагмент головоломки. Если частные поселково-волостные предприятия слабо развивались в ряде беднейших провинций, почему же они росли в более богатых провинциях? Провинция Цзянсу, прообраз модели коллективных поселково-волостных предприятий, в 1990-х приватизировала большинство из них. К 2004 г. даже для крупнейших поселково-волостных предприятий доля физических лиц в акционерном капитале была весьма высока — она составляла 47,5% от всего акционерного капитала (Ministry of Agriculture, 2005). Одна правдоподобная гипотеза подчеркивает роль промышленной политики. В 1990-х

китайское правительство одобрило политическую платформу, получившую название «держим крупную рыбу и отпускаем мелкую». «Держим крупную рыбу» означает политическую поддержку для крупных фирм, а «отпускаем мелкую рыбу» — приватизацию мелких фирм.

Вот каким образом эта программа могла обусловить расхождение между богатыми и бедными провинциями в плане развития поселково-волостных предприятий. В богатых провинциях наиболее ценные и крупные активы находились в традиционном государственном секторе, а не в секторе поселково-волостных предприятий. Таким образом, логичным подходом в таких регионах была реструктуризация госпредприятий, зачастую при помощи значительных дополнительных инвестиций и /или образования совместных предприятий с прямыми иностранными инвестициями. Поселково-волостные предприятия в таких регионах были небольшими по сравнению с существующими госпредприятиями, а потому, согласно политической программе, подлежали приватизации («отпускаем мелкую рыбу»).

В бедных же регионах были совсем иные условия. Государственный сектор в них был недостаточно развитым (именно поэтому частному сектору там изначально было позволено развиваться). Поступления прямых иностранных инвестиций были скудными, что делало невозможным именно этот вариант реструктуризации. Существующие крупные фирмы являли собой коллективные поселково-волостные предприятия, которым позднее стали предоставлять поддержку в рамках политики «держим крупную рыбу и отпускаем мелкую». Так что, как это ни парадоксально, стойкость и даже возрождение коллективных поселково-волостных предприятий в 1990-х поясняет та же динамика, которая обусловила рост частных поселково-волостных предприятий в бедных провинциях в 1980-х, — отсутствие жизнеспособных альтернатив в плане развития.

Масштабное ограничение финансирования

> Согласно банковским нормативным актам, физическим лицам не разрешается заниматься финансовыми операциями. Появление частных (сыжэнь) кредитов показывает, что наша финансовая работа пока не дает необходимых результатов. Эта ситуация требует, чтобы наши кредитные кооперативы и сельскохозяйственные банки улучшили свое обслуживание. Это — весьма непростая задача.
>
> *Чэнь Мухуа, глава Народного банка Китая, 31 января 1986 г. (Chen Muhua, 1987)*

> Те фонды, общества взаимопомощи, сберегательные общества, департаменты обслуживания капитала, департаменты обслуживания акционерного капитала, центры безналичных расчетов и инвестиционные компании,

> которые были созданы до издания этого распоряжения и функционируют вне рамок законодательства, должны быть реструктуризированы до даты, указанной в нормативных актах Государственного Совета. Организации, которые продолжают функционировать после этой даты и продолжают заниматься нелегальным финансированием, должны быть уничтожены в соответствии с этим распоряжением. Те организации, которые допустили серьезные нарушения криминального характера, должны быть привлечены к ответственности.
>
> *Распоряжение Государственного Совета Китая о запрете негосударственного финансирования (State Council, 1998)*

Первая цитата — из выступления Чэнь Мухуа, главы Народного банка Китая, центрального банка страны в период с 1985 по 1988 г. В ней Чэнь, которую многие западные журналисты считают консервативной, использовала частные — и, по сути, нелегальные — финансовые операции в качестве ориентира для государственной финансовой системы. По ее мнению, формальная финансовая система Китая не справляется со своей задачей, а потому назрела необходимость в ее реформировании. В других своих выступлениях в период с 1985 по 1987 г. она неизменно подчеркивала, что государственные финансовые учреждения должны улучшить свою работу — в плане привлечения депозитов и предоставления кредитов, — чтобы конкурировать с частным финансированием. Не раз Чэнь ставила в пример Вэньчжоу — оплот капитализма в Китае, — отмечая, что передовой опыт этого региона должны перенять и другие регионы страны.

Чэнь Мухуа употребила термин *сыжэнь* применительно к некоторым финансовым практикам. Идею частной собственности передают два китайских термина. Первый — *сыжэнь*, что означает «частный» или «индивидуальный»; второй — *миньцзянь*, что дословно означает «среди людей» или «негосударственный». *Сыжэнь* — в более явном виде «частный», а потому идеологически более неоднозначный, чем *миньцзянь*, хотя эти два термина и не отличаются друг от друга в концептуальном плане. Поэтому в китайском политическом дискурсе чаще употребляется *миньцзянь*, нежели *сыжэнь*. Но Чэнь тем не менее использовала термин *сыжэнь*. Другие китайские должностные лица финансовой сферы пошли еще дальше. Хань Лэй, президент Сельскохозяйственного банка Китая, употребил термин *сыжэнь* еще в 1984 г., в ходе дискуссии на тему направления финансовых реформ. Банковские документы 1980-х, посвященные банковским реформам, изобиловали словами *сыжэнь* и *миньцзянь*. В 1980-х сельский Китай широко экспериментировал с финансовой либерализацией, основными элементами которой были: 1) ведение учитывающей реалии на местах и поддерживающей кредитной политики в отношении частного сектора государственными банками; 2) распространение неформальных финансовых инструментов

и 3) неявное разрешение обслуживания частного сектора исключительно неформальными финансовыми инструментами.

Большинство финансовых экспериментов (если не все), инициированных в 1980-х, были прекращены или полностью свернуты начиная со второй половины 1990-х. Распоряжение Госсовета, выдержка из которого приведена в начале этого раздела, красноречиво говорит о «ветре перемен» в 1990-х. Вместо того чтобы по-прежнему рассматривать неформальное финансирование как полезное дополнение формального финансирования, китайское государство стало системно уничтожать поставщиков капитала вне банковской системы. В 1993 г. правительство ввело ограничения в отношении деятельности полуофициальных финансовых учреждений, сельских кооперативных фондов, а в 1998 г. полностью запретило их деятельность. В 1990-х термины *сыжэнь* и *миньцзянь* исчезли из банковских документов (за исключением тех, где говорилось о запрете частных финансовых операций).

Это наступление на негосударственное финансирование было решительным и жестоким. В 1991 г. одна неграмотная домохозяйка из Вэньчжоу заплатила самую высокую возможную цену — Чжэн Лэфан приговорили к смертной казни за «финансовые махинации». Чжэн олицетворяет собой поворотный пункт в финансовой политике Китая. Она совершила инкриминируемые ей преступления в 1986 г., но приговор был приведен в исполнение только в 1991 г. (Wu Xiaobo, 2006). В 1990-х многие сельские предприниматели, которые были вынуждены пользоваться теневым финансированием или организовать его ввиду очевидных недостатков банковской системы Китая, были арестованы. Широкий резонанс получило дело Суня Дау, сельского предпринимателя, который управлял компанией по производству кормов для животных в бедной провинции Хэбэй[7]. В мае 2003 г. Суня арестовали за «незаконное привлечение общественных средств». Сунь отказался давать взятку банковским служащим за предоставление ссуды; он обратился к работникам своей компании с просьбой вложить свои средства. Эта практика, широко распространенная в 1980-х и законный источник начального капитала для многих поселково-волостных предприятий, теперь натолкнулась на железный кулак китайских финансовых регуляторов. Компания Суня была ликвидирована. (Уже пребывая в тюремной камере, Сунь как-то изрек фразу, впоследствии ставшую крылатой благодаря китайским журналистам: «Китайские крестьяне, имя вам — страдания».)

Западным ученым хорошо известно о недостатках китайской банковской системы[8]. В 1998 г. Николас Ларди заметил, что китайские реформы не были завершены потому, что не была реформирована финансовая система (Lardy, 1998). Другие исследователи тоже писали о сворачивании финансовых реформ. К примеру, Парк и Шэнь (2001) отмечают, что право выдавать новые ссуды в 1990-х было в значительной степени централизовано. В свою очередь, исследование корпорации International Finance Corporation пока-

зывает, что в отношении новых частных фирм действовали более жесткие финансовые ограничения, чем в отношении давно существующих (Gregory, Tenev and Wagle, 2000[9]). В других исследованиях отмечается ухудшение сельского финансирования в 1990-х (Nyberg and Rozelle, 1999; International Fund for Agricultural Development, 2002).

Я согласен со всеми этими оценками, но иду еще дальше. Я утверждаю, что Китай свернул многие из действенных и новаторских финансовых практик, внедренных в 1980-х. В этом разделе я привожу документальные данные, свидетельствующие о том, что сельское финансирование в 1990-х стало весьма ограниченным. Затем я сопоставляю финансовую политику 1980-х и 1990-х. Основная эмпирическая база для установления финансовых политик Китая в эти два десятилетия — тысячи страниц банковских документов в 22 томах.

Плачевное состояние финансирования на селе

Вспомним факт из главы 1, что сельские частные инвестиции в основные фонды в 1980-х росли быстрыми темпами. Инвестиции в основные фонды обычно финансируются за счет внешнего капитала — банковских ссуд или выпуска акций. Нередко сооружение нового производственного помещения на 50–70% финансируется внешним капиталом.

Быстрый рост сельских инвестиций в основные фонды в 1980-х указывает на явление, практически неведомое на Западе: банковский капитал в 1980-х предоставлялся частному сектору в огромных количествах. Это было обусловлено двумя факторами. Первый — существенное изменение в политике китайских банков в сторону содействия развитию бизнеса и поддержки клиентов частного сектора. Второй фактор — значительная финансовая либерализация, определяемая как меры, которые способствуют переходу контроля над существующими финансовыми институтами в частные руки и позволяют частным игрокам играть более весомую роль в предоставлении услуг финансового посредничества. На обоих этих фронтах Китай в 1990-х отступил, причем серьезно.

Одно исследование, проведенное в 1980-х, указывает на неожиданно высокий объем ссуд, предоставляемых частным предпринимателям при открытии ими своего предприятия. (Данных о доступности ссуд для функционирующих предприятий очень немного.) Два китайских социолога, Чжан Хоуи и Мин Личжи, приводят результаты шести масштабных исследований, выполненных в 1987 г. (Zhang Houyi and Ming Lizhi, 1999). Одно исследование, которым было охвачено 97 фирм в 11 провинциях, показывает, что 40,6% начального капитала происходит от банковских ссуд. (Если не указано иное, под банковскими ссудами здесь следует понимать средства, доступные для новых фирм.) Для 281 предприятия Хэбэя доля

ссуд в начальном капитале составляла 54,8%, для 56 предприятий Хунаня — 28,5%, для 130 предприятий Шааньси — 66,3%, для 10 предприятий Гуандуна — 34% и для 50 предприятий Вэньчжоу — 23,3%. Средняя доля банковских ссуд для этих шести исследований составила 41,3%.

В исследовании поселково-волостных предприятий Всемирного банка, упомянутом в предыдущей главе, также говорится о доступности кредитов для частного сектора. Линь (1990) приводит результаты исследования 56 частных фирм в Тяньцзине в 1985 г. Для фирм с совокупным объемом инвестиций менее 50 000 юаней банковские ссуды составляли 38,8% привлеченных средств; для фирм с совокупным объемом инвестиций от 50 000 до 100 000 юаней банковские ссуды составляли 43,6%, и для фирм с совокупным объемом инвестиций более 100 000 юаней банковские ссуды составляли 69,9%. Один из исследователей Всемирного банка, Уильям Бирд (1990), отмечает: «Банковские учреждения уже рассматривают авторитетные частные предприятия как солидных заемщиков». Бирд также пишет, что местные банки, которые предоставляли кредиты в значительных объемах фирмам частного сектора, имели меньший процент невозвратных кредитов.

Тот факт, что частные предприниматели в 1980-х не имели доступа к банковским ссудам, определенно не соответствует действительности. Но сложнее или проще стало получать ссуды в 1990-х по сравнению с 1980-ми? Чтобы сравнить эти два десятилетия, мы обращаемся к трем источникам информации, в которых приводятся исчерпывающие данные по 1980-м и 1990-м. Прямое сопоставление показывает, что доступ частного сектора к финансированию, особенно в сельском Китае, в 1980-х был практически беспрепятственным, а в 1990-х стал чрезвычайно затруднительным.

Первый источник информации — это исследование устойчивых сельских домохозяйств, при помощи которого мы продемонстрировали распределение количества трудодней, посвященных управлению семейным предприятием и оплачиваемой трудовой деятельности, в 1980-х и в 1990-х. Исследование сельских домохозяйств содержит данные по ссудам, предоставленным банками и сельскими кредитными кооперативами в период с 1986 по 1999 г. Чтобы четко установить тенденции в течение определенного периода времени, я привел банковские ссуды к ценам 1978 г. с помощью индекса цен на селе. В 1986 г. среднестатистическое сельское домохозяйство от банков и сельских кредитных кооперативов получило в форме ссуд 84,2 юаня. В 1987 г. этот показатель вырос до 99,5 юаня, а в 1988-м составил 92,3 юаня. В 1989 г. он снизился до 52,3 юаня. С того момента и до 1999 г. объем банковских ссуд для среднестатистического сельского домохозяйства ни разу не превысил уровень 1987 г. Максимальный для 1990-х уровень наблюдался в 1996 г., когда объем банковских ссуд для среднестатистического сельского домохозяйства составил 92 юаня;

во все другие годы он либо не превышал 80 юаней, либо превышал незначительно. Только в 1999 г. этот показатель превысил максимум, достигнутый в 1987-м. В том году объем банковских ссуд составил 103 юаня.

В абсолютном исчислении средний объем формальных ссуд на домохозяйство в 1990-х по сравнению с 1980-ми не увеличился. В относительном же выражении он уменьшился. Поскольку нас интересует главным образом роль банковских ссуд как инструмента поддержки китайских крестьян, решивших отойти от сельского хозяйства, мы сопоставляем объем банковских ссуд с доходом от несельскохозяйственной деятельности. В 1986 г. 84,2 юаня в форме банковских ссуд составляли 28,3% от дохода от несельскохозяйственной деятельности. В течение последующих трех лет отношение объема банковских ссуд к доходу от несельскохозяйственной деятельности превышало 28%. В 1990-х же оно стабильно снижалось. К 1999 г. это отношение составляло всего 21,9%, т. е. на 20% меньше, чем в 1986 г. (Далее в этой главе я привожу данные на стороне предложения, чтобы продемонстрировать, что основной источник финансирования в сельском Китае, сельские кредитные кооперативы, сократился настолько, что практически утратил свою значимость.)

Второй наш источник информации — исследования частного сектора, при помощи которых мы в главе 2 установили, что китайский капитализм действительно имеет сельское происхождение. В вопросе 8 исследования частного сектора (2002) респондентам предлагалось указать свои источники начального капитала в приводившемся ниже списке вариантов: 1) средства, накопленные за время управления мелким предприятием; 2) средства, накопленные за время управления небольшим производством; 3) финансовая помощь друзей и родственников; 4) зарплата; 5) неформальные ссуды; 6) банковские ссуды и 7) наследство. Позвольте мне сопоставить число фирм, источником начального капитала для которых являлись банковские ссуды, с числом фирм, источником начального капитала для которых были неформальные ссуды. В исследовании частного сектора (2002) имеется информация о годе основания предприятия, а потому мы можем сравнить ответы на этот вопрос в 1980-х и в 1990-х. Поскольку очень немногие из фирм, охваченных этим исследованием, были созданы до 1984 г., я не учитываю такие фирмы в анализе данных. Помимо этого я привожу результаты только для сельских предприятий (результаты по всей выборке от них практически не отличаются)[10].

В период с 1984 по 1989 г. 32,6% сельских фирм сообщили о том, что получили банковские ссуды в первый год деятельности. Наибольшей доля таких фирм была в 1985 г., когда 50% сообщили о получении ссуд. Высока она была и в 1987 г. — 38,5%. В период с 1990 по 2001 г. их доля резко упала, до 26%. В отдельные годы наблюдались очень низкие цифры. К примеру, в 2001 г. — именно тогда Цзян Цзэминь представил на суд общественности

свою доктрину экономического развития — только 13% сельских частных фирм получили банковские ссуды. Наибольшей их доля была в 1999 г., когда 34,6% сельских предприятий получили банковские ссуды, однако эта цифра очень далека от показателей1985 г.

В 1990-х негосударственное финансирование компаний стремительно выросло, удовлетворяя огромный спрос на кредиты. Ту же динамику мы наблюдаем и в исследовании частного сектора (2002). В период с 1990 по 2001 г. 29,7% сельских фирм сообщили о получении неформальных ссуд, тогда как в период с 1984 по 1989 г. таких было 26,3%. Таким образом, государственное финансирование в 1980-х имело для сельских предприятий более важное значение, чем в 1990-х; в 1990-х же основным источником начального капитала для них стало негосударственное финансирование.

Одной из причин роста роли негосударственного финансирования является то, что государство стало более терпимым в отношении частных поставщиков капитала. Это может быть признаком открытости, а не закрытости, поясняет Цай (2002). Это — правильный подход к пояснению ситуации в 1980-х, когда реформаторы предприняли ряд шагов, чтобы заставить государственные финансовые учреждения удовлетворять потребности частных предпринимателей и разрешить конкуренцию в финансовом секторе. Государственные и негосударственные источники финансирования дополняли друг друга.

В 1990-х они перестали дополнять и стали заменять друг друга. Государство отдалило банковскую систему от частного сектора; кредитные ограничения, введенные в отношении частных предпринимателей, заставили последних все чаще прибегать к негосударственному финансированию. Чтобы выделить заменяющую и дополняющую связи между этими двумя источниками финансирования, необходимо проанализировать характер этих связей. В 1980-х степень использования частным сектором формальных и неформальных источников финансирования изменялась однонаправленно: в те годы, когда частные сельские предприятия получали больше банковских ссуд, они также получали больше неформальных ссуд. Простая двусторонняя корреляция между двумя последовательностями данных на основе исследования частного сектора (2002) составляет 0,33. В 1990-х эта связь стала негативной (–0,05): в те годы, когда сельские фирмы получали меньше банковских ссуд, они получали больше ссуд от частных лиц. Следствием ограничения доступа сельских частных фирм к банковским ссудам стало удорожание неформальных источников финансирования.

Наш третий источник информации касается банковского финансирования деятельности по инвестированию в основные фонды. Инвестиции в основные фонды — приобретения нового оборудования и имущества — финансируются в значительной мере внешним капиталом. Высокий уровень

инвестиций в основные фонды сельских домохозяйств в 1980-х говорит о доступности внешнего финансирования. Имеются ли у нас данные, подтверждающие это? Да, имеются, пусть и неполные[11]. Согласно Линю Сэньму (1993), высокопоставленному должностному лицу Государственной комиссии по планированию, в середине 1980-х от 10 до 20% инвестиций в основные фонды индивидуальной экономики финансировались банковскими ссудами. Национальное бюро статистики (1988) приводит данные по банковским ссудам для частных инвестиций в основные фонды в 1987 г. В том году совокупный объем банковских ссуд для частного сектора составил 5,1 млрд юаней; все ссуды были предоставлены в сельской местности. Это составляло 7,3% сельских частных инвестиций в основные фонды.

Нам уже известно из главы 1, что в 1990-х сельские частные инвестиции в основные фонды резко снизились. Банковское финансирование сократилось еще больше. В течение 1990-х доля банковского финансирования в сельских частных инвестициях в основные фонды колебалась в пределах 3–4%, т. е. была вдвое меньшей, чем в 1987 г. В 2003 г. сельские домохозяйства инвестировали 320 млрд юаней. Из этой суммы банковскими ссудами было профинансировано 12,5 млрд юаней (NBS, 2004b), или 3,9% всех инвестиций. В 2004 г. доля банковского финансирования уменьшилась до 2,7% (NBS, 2005c). Это намного ниже уровня 1980-х.

Финансовая либерализация в 1980-х

> Некоторые товарищи поинтересовались насчет предоставления ссуд владельцам индивидуальных предприятий (гэтиху). К примеру, предоставлять ли предпринимателю ссуду, если он просит $1000 на приобретение оборудования? Я считаю, что, пока его бизнес разрешен государством (фухэ чжэнцэ) и способствует экономическому развитию и пока он имеет разрешение Бюро промышленности и торговли и в состоянии погасить ссуду, ему, конечно, можно ее предоставить.
>
> *Цзинь Дэцинь, президент Народного банка Китая, 18 октября 1984 г.*

> Сельские районы нуждаются в государственных банках и кредитных кооперативах, предоставляющих финансирование, но в то же время, под банковским надзором, нам необходимо разрешить частное (сыжэнь) свободное кредитование и заимствование.
>
> *Хань Лэй, президент Сельскохозяйственного банка Китая, 20 июля 1984 г. (Han Lei, 1984)*

Упрощение доступа к финансированию для сельских частных предпринимателей произошло не само по себе; оно произошло потому, что финансовая политика неявным или даже явным образом поддерживала частный сектор. Это — один из наименее известных аспектов 1980-х. В период

с 1980 по 1988 г. китайская финансовая система стала значительно более гибкой: реформаторы предписали банкам и сельским кредитным кооперативам предоставлять кредиты нарождающемуся частному сектору. Они также приступили к реформированию финансовых институтов — ослабили государственный контроль над сельскими кредитными кооперативами и разрешили вход частных игроков в финансовый сектор. Две цитаты, с которых начинается этот раздел, красноречиво говорят об особенностях этого периода. Первая — цитата из выступления президента Банка Китая Цзиня Дэциня. В 1980-х Банк Китая жестко контролировался правительством страны, поскольку он ведал управлением резервами иностранной валюты, считавшейся важнейшим стратегическим и в то время дефицитным финансовым активом. Даже в сфере иностранной валюты, еще в 1984 г., должностные лица высказывали готовность предоставлять ссуды частным предпринимателям. И это по прошествии всего восьми лет после завершения «культурной революции».

Два человека, которым принадлежат эти цитаты, были не рядовыми финансовыми работниками, а президентом Банка Китая и президентом Сельскохозяйственного банка Китая. Это подчеркивает важный момент касательно 1980-х: финансовые реформы в 1980-х были не скрытым деянием должностных лиц на местах, действовавших вопреки предписаниям политиков. Финансовые реформы были инициированы самими политиками в правительстве. Ниже в этом разделе я привожу высказывания главного финансиста страны — главы центрального банка Китая — для иллюстрации этого тезиса. Финансовые реформы 1980-х не были случайными или бессистемными.

Конечно, эти меры не являли собой полномасштабную финансовую либерализацию. Финансовые ограничения в виде квот на кредиты и предельных процентных ставок по кредитам оставались жесткими, и на городские районы эти финансовые реформы не распространялись. Также верно и то, что не все из предложенных мер были реализованы в полной мере. Нельзя забывать, что руководители-реформаторы 1980-х имели в своем распоряжении всего несколько лет на осуществление реформ, в отличие от руководителей 1990-х, пребывавших на своих постах куда дольше (с 1989 по 2002 г.). Также имели место резкие изменения в политике. К примеру, чтобы снизить темпы роста кредитования, Сельскохозяйственный банк Китая в 1986 г. существенно сократил предоставление кредитов владельцам индивидуальных предприятий.

Сделав эти оговорки, важно привести документальную информацию по сельским финансовым реформам 1980-х. Одна из основных мыслей этой книги заключается в том, что анализ китайских реформ нужен для того, чтобы установить направления институциональных изменений или изменений в политике, а не уровень институтов и политик. Кто-то может сказать, что это

были скромные изменения, направленные на то, чтобы сделать китайские финансовые учреждения более «дружелюбными по отношению к бизнесу». А кто-то может сказать, что снятие запрета на вход в финансовый сектор и открытие доступа к кредитам для частного сектора ознаменовали собой огромное изменение по сравнению с эпохой централизованного планирования. Я же в этой книге выделяю *направленный либерализм* как наиболее значимый ориентир. Каковы бы ни были взгляды на сельские реформы в 1980-х, факт остается фактом: финансовые практики на селе развивались в либеральном направлении в 1980-х и в нелиберальном в 1990-х. Чтобы четко уяснить историю китайского роста, необходима картина в динамике.

Проводником финансовых реформ 1980-х, несомненно, был Сельскохозяйственный банк Китая. И это неудивительно, принимая во внимание, что сельским реформам отводилось важнейшее место в экономических преобразованиях 1980-х. (В 1990-х Сельскохозяйственный банк Китая вследствие неумелого управления и возврата к старым практикам стал самым проблемным банком страны.) В декабре 1984 г. Сельскохозяйственный банк представил на суд общественности документ «Временные способы кредитования промышленных и торговых сельских домохозяйств» (Agricultural Bank of China, 1986). В том же году банк ввел плавающие процентные ставки по ссудам для владельцев индивидуальных предприятий и упразднил требования касательно обеспечения ссуд для заемщиков с хорошей кредитной историей и с высокой долей самофинансирования (Agricultural Bank of China, 1986). В 1988 г., после принятия Закона о частных предприятиях, Сельскохозяйственный банк Китая пересмотрел свои нормативные акты, датированные 1984 годом, и включил сельские частные предприятия — но не включил не менее идеологически неоднозначные семейные предприятия — в перечень фирм, которым могут предоставляться ссуды на несельскохозяйственную деятельность (Agricultural Bank of China, 1988a).

Тема, которая красной нитью проходит через документы касательно банковской политики Сельскохозяйственного банка Китая в 1980-х, — это то, что Сельскохозяйственный банк Китая и сельские кредитные кооперативы должны предоставлять ссуды сельским жителям, решившим заняться несельскохозяйственной деятельностью. В одном документе Сельскохозяйственного банка Китая, датированном июлем 1984 г., говорится, что объем ссуд, предоставленных для финансирования коммерческого производства сельских домохозяйств, на 30–50% превысил «плановые показатели для этого года». В этом документе, распространенном по всем отделениям сельских кредитных кооперативов страны, также приводится история успеха одного клиента сельского кредитного кооператива из провинции Хунань — в качестве примера, которому должны следовать другие отделения сельских кредитных кооперативов. 28 крестьян из Хунаня соз-

дали предприятие, специализирующееся на закупке и распространении сельскохозяйственной продукции. Размах его деятельности впечатлял: предприятие закупало продукцию в 17 волостях и продавало ее 13 городам из 5 провинций (Agricultural Bank of China, 1984).

Наиболее важным финансовым институтом в сельском Китае был сельский кредитный кооператив. В 1985 г. на сельские кредитные кооперативы приходилось 76,8% всех сельскохозяйственных ссуд и 47,8% всех ссуд, предоставленных поселково-волостным предприятиям. Эти цифры тем не менее приуменьшают значимость сельских кредитных кооперативов. Большинство ссуд, исходивших от Сельскохозяйственного банка Китая, на самом деле предоставлялись сельскими кредитными кооперативами (China Finance Association, 1986). Сельские кредитные кооперативы были созданы в 1951 г. как в чистом виде частные финансовые учреждения. Члены сельского кредитного кооператива коллегиально выбирали руководство и определяли приоритеты и критерии кредитования для сельского кредитного кооператива. В 1960-х и 1970-х гг. сельские кредитные кооперативы утратили свою самостоятельность — они были переданы под контроль Сельскохозяйственного банка Китая и местных органов власти.

Одним из первых шагов, предпринятых руководителями-реформаторами, стало воссоздание системы управления сельскими кредитными кооперативами 1950-х. Это видение было сформировано в 1980 г., в самом начале периода реформ. В том году по решению Политбюро была создана рабочая группа по вопросам финансовых реформ на селе, в состав которой вошли ведущие финансисты. Принцип, сформулированный этой рабочей группой, получил название «Восстановление трех изначальных особенностей сельских кредитных кооперативов»; суть его заключалась в том, что сельские кредитные кооперативы должны опираться на своих членов, быть демократичными и гибкими. Этот программный документ 1980 г. примечателен по целому ряду аспектов. Во-первых, он показывает, что в 1980-х финансовые реформы в сельском Китае осуществлялись параллельно с общими экономическими реформами, без какой-либо задержки во времени. Во-вторых, в этом документе, изданном по прошествии всего четырех лет после завершения «культурной революции», жестко критиковалось пребывание сельских кредитных кооперативов в государственном управлении. (Китайский эквивалент словосочетания «находящийся в государственном управлении» — *гуаньбань*.) Критика сельских кредитных кооперативов как института, находящегося в государственном управлении, присутствует во многих банковских документах 1980-х.

Начиная с 1983 г. китайское государство стало предпринимать конкретные шаги для воплощения этого видения в жизнь. Согласно плану реформирования сельские кредитные кооперативы 30% своих депозитов должны были оставить в Сельскохозяйственном банке Китая в качестве

резерва, а оставшейся частью своего депозитного капитала могли распоряжаться на свое усмотрение. Сельским кредитным кооперативам также было разрешено напрямую конкурировать с банками как в сфере привлечения депозитов, так и в сфере предоставления кредитов (Agricultural Bank of China, 1985). К концу 1985 г. 80% сельских кредитных кооперативов страны были реформированы в соответствии с этими принципами (Agricultural Bank of China, 1986 <1985>). Реформирование управления сельскими кредитными кооперативами началось в конце 1980-х; они постепенно становились все более самостоятельными. В 1988 г. Сельскохозяйственный банк Китая разработал положение о практике трудовой деятельности в сельских кредитных кооперативах. В статье 11 этого положения говорится, что руководители сельских кредитных кооперативов на местах должны избираться путем «демократических выборов» (Agricultural Bank of China, 1988c). В этом положении также говорится о недопустимости распространенной в Китае административной практики ротации глав департаментов по административно-территориальным единицам. Я не утверждаю, что сельские кредитные кооперативы в 1980-х стали полностью самостоятельными. Я лишь утверждаю, что сельские кредитные кооперативы в 1980-х явно двигались в направлении самостоятельности и самоуправления, тогда как в 1990-х они двигались в обратном направлении, как по форме, так и по существу.

Еще одним признаком гибкости политики был подход к негосударственному финансированию. И в 1980-х, и в 1990-х оно играло важную роль в удовлетворении финансовых потребностей сельских предпринимателей и домохозяйств. Разница между этими двумя десятилетиями заключается в том, что в 1980-х негосударственное финансирование не только разрешалось, но и использовалось реформаторами в качестве ориентира при реформировании формальных финансовых институтов. В 1990-х же была предпринята затяжная, затратная и в конечном итоге бесплодная попытка, с одной стороны, уничтожить негосударственное финансирование, а с другой — установить жесткий контроль над деятельностью государственных финансовых институтов. Это привело к существенным кредитным ограничениям в сельском Китае в 1990-х.

Официальная позиция в отношении негосударственного финансирования в 1980-х была весьма либеральной. Периодически предпринимались жесткие меры в отношении отдельных финансовых домов (обычно после выявления фактов мошенничества и недостачи крупной суммы денег). Но не предпринималось попыток уничтожить весь сектор негосударственного финансирования, в отличие от 1990-х, как отмечается ниже. Вновь программная позиция являла собой не *ситуативное*, неохотное официальное признание существования практик неформального финансирования на местах, а позитивное одобрение. Лучший способ проиллюстрировать

этот тезис — указать на заявления, сделанные не кем иным, как главой Народного банка Китая. В своем выступлении в 1986 г. Чэнь Мухуа дала весьма позитивную оценку финансовым экспериментам в Вэньчжоу, самом либеральном и самом капиталистическом регионе Китая. Некоторые из ее заявлений определенно стоит воспроизвести, чтобы продемонстрировать явно благосклонную к частному сектору позицию центрального банка в то время (Chen Muhua, 1987):

- «Постепенное формирование рынка капиталов Вэньчжоу увязывается с потребностями коммерческого производства в Вэньчжоу. Помимо капитала, предоставляемого государственными банками и сельскими кредитными кооперативами, сегодня функционируют разного рода предприятия, занимающиеся привлечением депозитов и предоставлением кредитов. Появились негосударственная (миньцзянь) мобилизация капитала и негосударственные сельские кооперативы. Эти различные способы финансовой мобилизации вносят позитивный вклад в экономическое развитие»;
- «Несмотря на то, что товарищи, работающие в банках, кредитных кооперативах и страховых компаниях, прилагают большие усилия для мобилизации капитала в существенных размерах и удовлетворения законных финансовых потребностей экономики, последние пока еще не удовлетворены. Сегодня в Вэньчжоу функционирует большое количество негосударственных кооперативов с высокими процентными ставками и значительными денежными вливаниями. Есть много богатых людей, на широкую ногу поставлена спекулятивная деятельность. Все это говорит о том, что наша банковская работа находится не на должном уровне, что обусловливает необходимость в углублении реформ финансовой системы».

Конечно, высказанное Чэнь одобрение распространялось не на все без исключения финансовые практики, существовавшие в Вэньчжоу. В частности, она раскритиковала скрытые схемы-пирамиды, известные как расширяющиеся общества (*майхой*). Но общий тон ее выступления, как видно из этих выдержек, был явно позитивным. (Свое выступление перед должностными лицами администрации Вэньчжоу и руководителями банков она начала следующими словами: «Сегодня я нахожусь здесь не для того, чтобы произнести речь. Я нахожусь здесь в качестве ученика».) Она одобрила кредитование частных предприятий государственной банковской системой, гибкость процентных ставок и функционирование частных финансовых учреждений в рамках определенных регуляторных ограничений. Это одобрение политики чиновником высокого ранга особенно примечательно, учитывая тот факт, что, как отмечает Цай (2002), в 1985 и 1986 гг. имели место громкие банкротства ряда частных финансовых домов. (Финансовый

дом Чжэн Лэфан, домохозяйки из Вэньчжоу, приговоренной к смертной казни за финансовые махинации, обанкротился в 1986 г.)

В течение всей эпохи реформ округ Вэньчжоу служил барометром ориентации политики на частный сектор. Весьма позитивная оценка, данная Чэнь Вэньчжоу, развенчивает один из самых больших мифов о китайских реформах — что они каким-то образом скрытно продвигались либеральными чиновниками на местах, которые сговорились действовать вопреки предписаниям консервативного и все контролирующего руководства страны. Ничто не может быть дальше от истины, по крайней мере в отношении 1980-х. Частный сектор преуспевал в Вэньчжоу как раз благодаря разрешительной, даже стимулирующей позиции руководства страны в 1980-х. Чэнь в одном из своих выступлений отметила, что правительство санкционировало финансовые реформы в Вэньчжоу еще в 1982 г. Китайские финансовые регуляторы располагали исчерпывающей информацией и одобряли большую часть финансовых практик, существовавших в Вэньчжоу. Мы это знаем точно, потому как президент Сельскохозяйственного банка Китая Дай Сянлун, который в 1995 г. стал главой Народного банка Китая и в 1990-х повел наступление на сельское частное финансирование, подробно описал практики сельских кредитных кооперативов Вэньчжоу в одном своем выступлении в 1987 г.[12] Ма Юнвэй, руководитель высшего звена Сельскохозяйственного банка Китая, приветствовал «новые прорывы» сельских кредитных кооперативов Вэньчжоу в продвижении к гибким процентным ставкам и в обеспечении мобильности средств по разным регионам (Ma Yongwei, 1987).

Еще одним заслуживающим внимания аспектом выступления высших китайских руководителей и ряда банковских документов этого времени является неявная (а иногда и явная) точка зрения, что государственная финансовая система недостаточно конкурентоспособна, чтобы удовлетворять потребности сельского Китая. Фраза Чэнь о том, что «наша банковская работа находится не на должном уровне», полностью увязывается с основной целью реформирования сельских кредитных кооперативов — децентрализовать права контроля сельских кредитных кооперативов, чтобы они лучше реагировали на потребности сельских домохозяйств. Предполагалось, что в долгосрочной перспективе, когда государственные финансовые институты станут более конкурентоспособными, рыночные позиции частных финансовых спекулянтов ослабнут. Это был действительно рыночный подход, а не административный инстинкт объявить негосударственное финансирование вне закона.

Итак, частное финансирование процветало во многих регионах страны. Западные ученые полагают, что неформальное финансирование развивалось главным образом в неограничиваемых и динамичных регионах южного Китая, таких как Вэньчжоу провинции Чжэцзян (Tsai, 2002). Вместе с тем

более тесную связь с частным финансированием имеет не географический фактор, а степень развития частного сектора. Не забываем о том, что частное финансирование — это одна из форм частного предпринимательства, и его функционирование является и следствием, и условием процветания частных предприятий. Таким образом, неформальное финансирование присутствовало везде, где имело место частное предпринимательство, а, как я отмечал в предыдущей главе, последнее процветало в бедных, сельских, центральных провинциях. Поэтому неудивительно, что неформальное финансирование присутствовало и в этих регионах, а не только в прибрежных провинциях.

Рассмотрим в качестве примера Гуйчжоу, провинцию, в сельских районах которой частный сектор развивался быстрыми темпами. В Гуйчжоу, самой бедной, сельскохозяйственной, не имеющей выхода к морю провинции Китая, в 1980-х наблюдался бурный рост сферы неформального финансирования. На улицах, как грибы после дождя, стали появляться ломбарды и ссудные общества (Editorial Committee of Guizhou Pan County Financial History, 1994); этот момент отмечается и в описании теневого финансирования, приведенном в книге Келли Цая о более развитых частях страны. Негосударственное финансирование присутствовало даже в провинции, считавшейся оплотом городских госпредприятий, — провинции Цзилинь, что на северо-востоке Китая (где базировалось одно из старейших и самых авторитетных госпредприятий, завод First Automotive Works). Исследование, проведенное отделением Народного банка Китая в провинции Цзилинь в 1987 г., показывает, что 68,9% охваченных им сельских домохозяйств заимствовало средства на негосударственном кредитном рынке. В исследовании также приводятся данные по способам использования частных кредитов: 81% теневых ссуд был использован для целей производства.

Это исследование красноречиво говорит о степени развития неформального финансирования в Цзилине, а также об ориентации политики Народного банка Китая в 1980-х. Цзилинь не входила в число пионеров экономических реформ и имела репутацию осторожной и экономически консервативной провинции. Тем не менее отделение Народного банка Китая в Цзилине дало высокую оценку роли неформального финансирования в провинции, заключив, что оно «устранило ряд недостатков банковского кредитования и способствовало коммерциализации сельской экономики» (Jilin Branch of the People's Bank of China, 1987). То, что неформальное финансирование присутствовало и в регионах с изначально низкой обеспеченностью государственными активами, например Вэньчжоу, и в регионах со значительным присутствием госпредприятий, например Цзилинь, говорит о том, что разрешительная позиция в отношении негосударственного финансирования была политикой правительства страны, а не политикой отдельных местных органов власти.

Лучшим примером ориентированного на рынок видения китайских реформаторов 1980-х является финансовое новшество, получившее название «сельские кооперативные фонды». Подоплекой для создания сельских кооперативных фондов стала масштабная приватизация коллективных активов в начале 1980-х. Несмотря на то что сельский Китай приватизировал права на коллективную землю, некоторые активы, как то сельскохозяйственный скот или тяжелое оборудование, были или слишком дорогими для индивидуальных домохозяйств, или неделимыми — к примеру, одного осла никак нельзя разделить надвое. Поэтому такие активы по-прежнему оставались на балансе поселков, но становились неликвидными по мере того, как коллективные предприятия утрачивали свою производственную роль и способность приносить доход.

Сельские кооперативные фонды позволили решить эту проблему. Поселки секьюритизировали коллективные активы путем продажи акций на них местным жителям — членам фондов. Средства, привлеченные в рамках, по сути, частных размещений акций, направлялись на удовлетворение краткосрочных потребностей в ликвидности жителей поселков. После первого этапа приватизации коллективных активов роль сельских кооперативных фондов несколько изменилась — они стали больше походить на ссудно-сберегательные учреждения. Сельские кооперативные фонды стали напрямую конкурировать с официальными ссудно-сберегательными учреждениями, такими как сельские кредитные кооперативы. В 1980-х большинство сельских кооперативных фондов были в чистом виде частными, они во многом являли собой образец того, чем, по замыслу реформаторов финансовой сферы, должны были стать сельские кредитные кооперативы. (Некоторые западные исследователи полагают, что сельские кооперативные фонды жестко контролировались местными органами власти. В какой-то мере это так, но большинство исследований сельских кооперативных фондов были проведены в 1990-х, а потому отображают ситуацию, сложившуюся в этом десятилетии.)

Масштабы деятельности сельских кооперативных фондов были огромными. К 1990 г. сельские кооперативные фонды охватывали более 38% сельских волостей Китая (Rural Work Leadership Team of Fujian Communist Party Committee, 1997). В 1990 г. сельские кооперативные фонды в Вэньчжоу привлекли 20 млн юаней от своих членов. Это была огромная сумма. В том же году совокупный объем непогашенных ссуд, выданных Сельскохозяйственным банком Китая, составлял 26,5 млн юаней. Как минимум в Вэньчжоу к концу 1980-х сельские кооперативные фонды приблизились к Сельскохозяйственному банку Китая как по размерам, так и по охвату (Editorial Committee of Wenzhou Financial History, 1995).

Сельские кооперативные фонды — отличная иллюстрация фундаментальных различий между 1980-ми и 1990-ми. В 1980-х политики стремились

сделать сельские кредитные кооперативы более самостоятельными, поскольку хотели, чтобы они стали более конкурентоспособными по отношению к сельским кооперативным фонд. Несмотря на то что сельские кооперативные фонды конкурировали с сельскими кредитными кооперативами, правительство Китая их не уничтожало. Этот факт примечателен, потому как Народный банк Китая в явной форме не признал сельские кооперативные фонды законным финансовым институтом. В отличие от других финансовых институтов, которые либо регулировались Народным банком Китая, либо функционировали нелегально, сельские кооперативные фонды имели полуофициальный статус — они контролировались Министерством сельского хозяйства Китая, самым реформаторским министерством в 1980-х.

Финансовое подавление 1990-х

Финансирование частного сектора сократилось сразу после начала посттяньаньмэньского наступления. В 1989 и в 1990-х гг. кредитное финансирование сельских частных инвестиций в основные фонды составляло половину от уровня 1987 и 1988 гг. Инвестиции частного сектора в основные фонды существенно снизились, как нам известно из главы 1. В этот период большую часть банковских ссуд стал получать коллективный сектор. Из данных видно, что в Хэнане, провинции с крупным сектором частных поселково-волостных предприятий, доля ссуд, предоставляемых коллективным поселково-волостным предприятиям, значительно выросла. Если в 1984 г. отношение совокупного объема ссуд, предоставленных сельскими кредитными кооперативами семейным предприятиям, к совокупному объему ссуд, предоставленных коллективным предприятиям, составляло 1,90, то в 1993 г. оно составляло 1,02.

Основная причина лежала в политической плоскости: консервативные руководители государства в начале 1990-х повели идеологическое наступление на частный сектор. Еще одной причиной было ужесточение условий предоставления кредитов. В эпоху реформ в те годы, когда инфляция была велика, темпы развития частного сектора, как правило, были высокими. К примеру, во время наиболее бурного развития частного сектора, в 1984 и 1985 гг., кредитование на селе росло быстрыми темпами. В 1985 г. Сельскохозяйственный банк Китая привлек депозитов на 93,4 млрд юаней и предоставил кредитов на 168,5 млрд юаней, вливая ликвидность в сельскую экономику (People's Bank of China, 1987).

Одним из немногих способов финансирования частного сектора, который существовал вне рамок плана нормирования кредитов, было создание дополнительных возможностей кредитования. Вот почему реформаторы, в частности Чжао Цзыян, предпочитали расширять кредитование, а во времена правления сторонников жесткого контроля над инфляцией, в част-

ности Ли Пэна, частный сектор, как правило, страдал. Предоставление кредитов частному сектору — это микроэкономическое связующее звено между реформами и инфляцией. Соответственно, во время сокращения макроэкономических инициатив первой жертвой политики становится частный сектор[13].

Политическое наступление на частный сектор завершилось в 1993 г., после знаменитого «южного турне» Дэна Сяопина. Существенное финансовое подавление частного сектора, происходившее после 1993 г., было обусловлено соображениями не политическими, а скорее технократическими. Считалось, что на частный сектор, по большей части сельский, небольшой, низкотехнологичный и происходящий из более бедных районов Китая, не стоит тратить ценный финансовый капитал страны. Большая часть этого капитала направлялась в высокотехнологичные, городские районы страны.

Финансовое подавление частного сектора приняло две формы. Первая являла собой смещение приоритетов китайских банков в плане кредитования. Банкам было предписано поддерживать сельское хозяйство, а не сельских предпринимателей, отходящих от сельскохозяйственной деятельности. Это — *в чистом виде* мышление поборников промышленной политики. Учитывая стратегическое значение сельского хозяйства, которое обеспечивает дешевые поставки сельскохозяйственной продукции на промышленные предприятия и в города, — а также недоверие к механизму ценообразования, государство прибегло к политическим рычагам для оказания влияния на относительную доходность сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности. При помощи ограничений, вводимых в отношении несельскохозяйственной деятельности, повышалась относительная доходность сельскохозяйственной деятельности. Это обоснование применимо и к дотированию сельскохозяйственного производства путем предоставления ссуд.

Вторая форма финансового подавления являла собой отступление от позиции финансовой открытости, неявного стимулирования конкуренции 1980-х. Частное, несанкционированное финансовое посредничество конкурировало с финансовыми инструментами государства и снижало возможности последнего в плане направления ресурсов. Соответственно, государство повело наступление на неформальное финансирование.

Сельским кредитным кооперативам, основному инструменту кредитования несельскохозяйственных сельских предпринимателей, было предписано сосредоточиться на сельском хозяйстве. Сельскохозяйственный банк Китая установил для сельских кредитных кооперативов ряд конкретных квот. Как правило, 40% новых кредитов должны были предоставляться под сельскохозяйственные проекты; в сельскохозяйственных провинциях эта цифра была еще выше. Производители сельскохозяйственной продукции

имели приоритет перед другими заемщиками, а те, кто предоставлял сельскохозяйственные услуги, такие как переработка, перевозка и торговля сельскохозяйственной продукцией, имели приоритет перед всеми остальными (State Council, 1996). В 1990-х гг. сельские кредитные кооперативы использовались в качестве механизма дотирования сельского хозяйства. Это поясняет существенное замедление темпов роста дохода от несельскохозяйственной деятельности в 1990-х. Поскольку в чистом виде сельскохозяйственная деятельность всегда имеет меньшую добавленную стоимость, секторальные ограничения также поясняют снижение темпов роста сельского дохода.

Кредитование несельскохозяйственных предприятий сельскими кредитными кооперативами не было запрещено, но было сокращено. По сути, кредитование несельскохозяйственных предприятий стало осуществляться по остаточному принципу. Сельские кредитные кооперативы должны были предоставлять кредиты под несельскохозяйственные проекты только после удовлетворения потребностей в кредитах сельскохозяйственных предприятий. Вот как Дай Сянлун, глава Народного банка Китая, расставил приоритеты для сельских кредитных кооперативов: «Если после приоритетного кредитования для удовлетворения потребностей в капитале сельскохозяйственных предприятий все еще остаются средства, можно рассмотреть потребности поселково-волостных предприятий и прочих промышленных и торговых предприятий» (Dai Xianglong, 1997). Требования к заемщикам были ужесточены. Доля самофинансирования теперь должна была составлять 60%, тогда как в банковских документах 1980-х она была установлена на уровне от 30 до 50% (People's Bank of China, 1999). Статья 37 Закона об обеспечении ссуд в явной форме выводит земельные наделы для частной сельскохозяйственной деятельности и частное жилье из перечня залоговых активов[14].

Ограничение сферы деятельности сельских кредитных кооперативов кредитованием сельскохозяйственных предприятий, по сути, было равносильно кредитным ограничениям для сельских частных предпринимателей, подавляющее большинство которых открыли свое предприятие для того, чтобы *отойти от сельскохозяйственной деятельности*. Это стало фундаментальным сдвигом по отношению к основной задаче сельских кредитных кооперативов в 1980-х, заключавшейся в том, чтобы облегчить отход сельских жителей от сельскохозяйственной деятельности. К примеру, в Вэньчжоу значительная доля ссуд сельских кредитных кооперативов в 1980-х предоставлялась под несельскохозяйственные проекты, в общей сложности около 39% в период с 1984 по 1990 г. (Editorial Committee of Wenzhou Financial History, 1995). Еще одной формой дискриминации, более неявной, чем секторальные ограничения, было то, что банковская политика отдавала предпочтение производству перед строительством новых сооружений. В документе Госсовета, датированном 1996 годом, было уста-

новлено ограничение на ссуды на приобретение основных фондов — 30% от всех ссуд, предоставляемых сельскими кредитными кооперативами. Это усложнило жизнь частным предпринимателям, которые только открыли свое дело и испытывали потребность в капитале для строительства новых сооружений.

Дискриминация в отношении частных предпринимателей имела место не только *де-факто*, но и *де-юре*. В 1990-х в среде китайских финансовых регуляторов бытовало мнение, что частные предприниматели — это более высокие кредитные риски (несмотря на массу документальных данных, говорящих об обратном). В 1992 г. Сельскохозяйственный банк Китая (Agricultural Bank of China, 1992a) предписал сельским кредитным кооперативам обязать владельцев индивидуальных предприятий и частные предприятия вносить «резерв на покрытие рисков» до начала погашения ссуды. И хотя частные заемщики всегда несли более высокие затраты, эта политика была довольно обременительной. В 1980-х сельские кредитные кооперативы смягчали предполагаемые риски частных заемщиков путем установления более высоких процентных ставок по ссудам для них. Добросовестные заемщики могли выплачивать проценты по ссуде из полученной прибыли. Политика же 1992 г. включала требование о внесении авансового платежа и не проводила различий между добросовестным заемщиком и недобросовестным заемщиком.

Китайские финансовые регуляторы посчитали, что даже этой меры предосторожности недостаточно. В 1994 г. Сельскохозяйственный банк Китая издал еще одно постановление, предписывавшее сельским кредитным кооперативам ввести дополнительный барьер при утверждении ссуд для владельцев индивидуальных предприятий и для частных предприятий. Теперь для предоставления ссуды частному предпринимателю требовалось две подписи: сотрудника, оформившего ссуду, и директора регионального сельского кредитного кооператива (Agricultural Bank of China, 1994). Именно это событие стоит за наблюдением Парка и Шэня (2000), что утверждение ссуд было централизовано.

В 1990-х самым большим изменением в сфере финансирования на селе было усиление бюрократизации сельских кредитных кооперативов. Вспомним проект положения Сельскохозяйственного банка Китая 1988 г., предусматривавшего введение практики избрания руководителей сельского кредитного кооператива его членами на основе демократических выборов. Эта практика должна была прийти на смену практике назначения руководителей сельских кредитных кооперативов Сельскохозяйственным банком Китая. Теперь эта реформа была свернута. Среди большого числа банковских документов по сельским кредитным кооперативам, изданных Сельскохозяйственным банком Китая или Народным банком Китая в 1990-х, нет ни одного, где упоминался бы этот проект положения 1988 г. Руководители

сельских кредитных кооперативов по-прежнему назначались Сельскохозяйственным банком Китая. В документе «Мнение касательно ускорения финансовых реформ и повышения финансовой открытости на селе», датированном 1993 годом, Сельскохозяйственный банк Китая (Agricultural Bank of China, 1992a) отмечает: «Опираясь на нынешнюю систему руководства, акцент следует делать на изменении характера деятельности и повышении гибкости сельских кредитных кооперативов на местах». Ключевой момент здесь — «опираясь на нынешнюю систему руководства»: он говорит о том, что система управления сельскими кредитными кооперативами не будет изменена.

Некоторые ключевые фразы, употреблявшиеся в связи с реформированием сельских кредитных кооперативов в 1980-х, в 1990-х исчезли. Реформаторы хотели восстановить три особенности сельских кредитных кооперативов: в организационном плане опора на своих членов, демократичность, гибкость. Однако эти особенности не упоминаются ни в одном из многочисленных банковских документов по сельским кредитным кооперативам 1990-х. В число терминов, которые вышли из употребления в 1990-х, входят *сыжэнь* или *сыин*, что означает «находящийся в частном управлении», и *миньзянь*, что означает «негосударственный». Вместо них рабочим термином, употребляемым применительно к сельским кредитным кооперативам, стал «кооперативный» (*хэцзо*). В китайском языке эти термины имеют весьма отличные и конкретные оттенки. Термин «кооперативный» входит в ту же категорию терминов, что и «коллективный» (*цзити*). Кооперативные и коллективные учреждения, как правило, имеют некоторые частные права на доход, но их права контроля принадлежат государству. (К примеру, в середине 1950-х производственные кооперативы, которые создавались крестьянами, рассматривались как переходный этап между частными и государственными средствами производства.) *Миньцзянь*, *сыжэнь* и *сыин* подразумевают в чистом виде частную форму собственности, определяемую как частные права на доход и частные права *контроля*. В связи с этим решение Сельскохозяйственного банка Китая 1988 г. поэкспериментировать с демократическим избранием руководства сельского кредитного кооператива полностью увязывается с ви́дением сделать сельский кредитный кооператив *миньцзянь* институтом.

Практически каждый второй год в 1990-х Госсовет или Народный банк Китая издавал важный документ об «ускорении и углублении реформ» в финансовом секторе. Это красноречиво говорит о политиках в отношении финансового сектора в 1990-х. При более тщательном ознакомлении с этими «реформаторскими» мерами практически всегда становятся очевидными централизация контроля и ограничение деятельности частных игроков в финансовом секторе. Особенно это касается тех мер, которые относятся к деятельности сельских кредитных кооперативов.

В качестве примера можно привести разрешение практики ротации директоров отделений сельских кредитных кооперативов директивой Сельскохозяйственного банка Китая, изданной в октябре 1992 г. (Agricultural Bank of China, 1992b). Ротация подразумевала, что должностное лицо отделения в одном регионе по прошествии определенного времени назначается на ту же должность в отделении в другом регионе. Эта практика является пародией на демократию, потому как она обнуляет результаты выборов в отделениях, затронутых ротацией. (Представьте ротацию, к примеру, губернатора штата Массачусетс на пост губернатора штата Мэн.) Именно по этой причине реформаторы 1980-х в явной форме не одобряли ротацию руководителей сельских кредитных кооперативов. Эта практика была возобновлена в 1992 г.

В 1990-х сельское финансирование было существенно централизовано. В 1996 г., после того как государство полностью разорвало административную связь между Сельскохозяйственным банком Китая и сельскими кредитными кооперативами, сельские кредитные кооперативы были переданы под административный контроль местных органов власти. Для централизованной политической системы это было естественным следствием. Контролирующие полномочия всегда имеют «вертикальный» характер — от более высокого уровня бюрократической иерархии к более низкому. Народный банк Китая активно продвигал «привязку» сельских кредитных кооперативов к местным органам власти. Инструментом такой привязки был контроль со стороны Коммунистической партии. Идея о партийном контроле над сельскими кредитными кооперативами не упоминается ни в одном из документов по сельским кредитным кооперативам 1980-х. Впервые она была озвучена в программном выступлении в 1998 г. Ши Цзиляна, заместителя главы Народного банка Китая. Он призвал привязать (*гуайкао*) волостные сельские кредитные кооперативы к местным парткомам, дабы те были подотчетны им (Shi Jiliang, 1999). В другом своем выступлении Ши охарактеризовал сельские кредитные кооперативы как «финансовые учреждения местных органов власти», подразумевая, что последние должны активно руководить сельскими кредитными кооперативами (Shi Jiliang, 1999). Эти директивы явно противоречили по форме и по существу реформам сельских кредитных кооперативов в 1980-х.

До 1996 г. в директивах и постановлениях, изданных Сельскохозяйственным банком Китая, много говорилось об уважении самостоятельности сельских кредитных кооперативов. К тому же в 1993 г. Госсовет охарактеризовал сельские кредитные кооперативы как «кооперативные» финансовые учреждения. Но ближе к концу 1990-х Народный банк Китая продемонстрировал свои истинные намерения, на которые указывает характеристика Ши сельских кредитных кооперативов как финансовых учреждений местных органов власти. Даже слово «кооперативные» в банковских документах теперь встречалось не часто. В марте 1998 г. Народный

банк Китая издал подробное постановление «Временные способы управления требованиями к кандидатам на должность руководителя сельского кредитного кооператива», содержавшее 35 статей (People's Bank of China, 1999). В соответствии с этим постановлением Народный банк Китая должен был взять под свой контроль все аспекты назначения руководителей, в том числе отбор кандидатов, изучение бухгалтерской отчетности (обязательное после ухода руководителя с занимаемой должности) и освобождение от занимаемой должности.

К концу 1990-х, после десятилетия неумелого внутреннего управления, недальновидной политики и ненадлежащего государственного управления, сельские кредитные кооперативы испытывали серьезные проблемы; их число существенно сократилось. В 1985 г. в стране насчитывалось более 400 000 сельских кредитных кооперативов. В 1990-х их количество значительно уменьшилось: в 1990 г. насчитывалось 384 320 сельских кредитных кооперативов, а в 1992-м — 286 389. К 2003 г. осталось лишь 91 393 отделения сельских кредитных кооперативов[15]. Вот таким был уровень предоставления финансовых услуг в такой огромной стране, как Китай, с более чем 800 млн сельских жителей. Экономические результаты сельских кредитных кооперативов также ухудшились. В 1980-х сельские кредитные кооперативы имели на своем балансе невозвратные кредиты, но большинство из них тянулось со времен «культурной революции». В 1994 г. невозвратные кредиты составляли 31,4% кредитных активов сельских кредитных кооперативов, а в 1996 г. их доля увеличилась до 38%, согласно Даю Сянлуну, главе Народного банка Китая (Dai Xianglong, 1997). Акционерный капитал сельских кредитных кооперативов в 1995 г. составлял 63,2 млрд юаней, в 1996 г. — 54,8 млрд юаней, в 1997 г. — 31 млрд юаней, в 1998 г. — 15,1 млрд юаней, а в 1999 г. — –8,5 млрд юаней (China Finance Association, 1997, с. 452; 2000). Таким образом, менее чем за 10 лет институт, который существенно поспособствовал экономическому взлету сельского сектора, стал полностью неплатежеспособным.

Несмотря на механизмы контроля, введенные правительством, практика кредитования сельских кредитных кооперативов постепенно становились все более жесткой. Приведенный ниже перечень из документа Народного банка Китая наглядно свидетельствует о деградации системы кредитования сельских кредитных кооперативов (People's Bank of China, 2001a):

- «предоставление ссуд крестьянам в товарной форме, а не в денежной, и принуждение крестьян к продаже таких товаров конкретным покупателям;
- отчуждение долей в акционерном капитале членов сельских кредитных кооперативов при предоставлении им ссуд;
- взимание налогов и сборов с крестьян при предоставлении им ссуд;

- предоставление ссуд волостным и поселковым администрациям для финансирования их фискальных обязательств перед вышестоящими администрациями;
- принуждение крестьян к покупке акций сельских кредитных кооперативов и удержание их долей в акционерном капитале в счет погашения предоставленных им ссуд;

Очевидно, что к концу 1990-х сельские кредитные кооперативы вследствие неумелого внутреннего и ненадлежащего государственного управления стали политическими пешками и кассами местных органов власти. Коррупция и мошенничество процветали. Сельские кредитные кооперативы полностью прекратили обслуживание финансовых потребностей своих членов — цель, которой задались руководители-реформаторы 1980-х. Политическая реакция на растущие проблемы с государственным управлением сельскими кредитными кооперативами столь же красноречиво говорит о недальновидности политиков 1990-х, как и меры, породившие эти проблемы: проблемы с экономическими результатами, вызванные централизацией, они пытались разрешить при помощи еще большей централизации.

Вместо того чтобы попытаться устранить укоренившиеся искажения в плане стимулов и повысить прозрачность и подотчетность, власти предпочли командовать и контролировать. В октябре 1995 г. Сельскохозяйственный банк Китая издал директиву «Временное положение об аудиторских проверках сельских кредитных кооперативов и мерах взыскания» (Agricultural Bank of China, 1995). Региональным отделениям Сельскохозяйственного банка Китая было предписано регулярно проводить аудиторские проверки сельских кредитных кооперативов и налагать штрафные санкции, предусмотренные положением. Эта директива была весьма подробной, она содержала четыре раздела и 18 статей. Размер штрафных санкций составлял от 100 до 2000 юаней. К примеру, взыскание за предоставление ссуды ненадлежащему заемщику, за нецелевое использование ссуд, за несоответствие отдельных пунктов договора о ссуде установленным требованиям или за несоблюдение заемщиком договора о ссуде или государственной политики составляло от 20 до 1000 юаней (статья 7). В пункте 9 статьи 9 устанавливаются штрафные санкции за ненадлежащее обращение с компьютерным программным обеспечением, приведшее к утрате данных или к утечке внутренней информации. Ненадлежащее обращение с программным обеспечением почему-то считалось более серьезным нарушением, чем предоставление ссуд ненадлежащим клиентам: оно влекло за собой взыскание в размере от 100 юаней. Еще одно постановление, изданное Народным банком Китая, касалось оценки сотрудников, контролировавших сельские кредитные кооперативы (People's Bank of China, 2001b). В конце концов, тех, кто осуществляет контроль, тоже необходимо контролировать.

Стиль постановления — классический командно-административный, к тому же оно поразительно подробное. (К примеру, за создание на жестком диске компьютера папки по контролируемому сельскому кредитному кооперативу сотруднику в рамках оценки начисляется два балла.)

В 1990-х власти повели системное наступление на частное финансирование. Поводом для него стало то, что последнее является конкурентом государственных финансовых учреждений и оно отводит ресурсы от политических программ государства в области промышленности. Основным мотивом властей было не обеспечение стабильности банковской системы. Имеющиеся документы говорят о том, что финансовые учреждения, которые менее жестко контролировались государством, демонстрировали лучшие экономические результаты, однако функции контроля за такими учреждениями были возложены на неэффективные государственные органы[16]. Азиатский финансовый кризис 1997 г. имел очень мало общего с этим наступлением на частное финансирование, которое происходило до финансового кризиса и, по всей вероятности, ослабило финансовую систему Китая.

Если в 1980-х государство проявляло терпимость к деятельности сельских кооперативных фондов, то в 1990-х отношение к ним изменилось. В 1993 г. Госсовет (State Council, 1994) заявил, что сельские кооперативные фонды не являются финансовыми учреждениями, а потому не могут заниматься деятельностью по привлечению депозитов. Роль сельских кооперативных фондов должна заключаться в предоставлении «взаимопомощи» — мелких краткосрочных возобновляемых кредитов — своим членам. Госсовет постановил, что те сельские кооперативные фонды, которые занимаются деятельностью по привлечению депозитов, должны перейти под контроль сельских кредитных кооперативов. В следующем году правительство расширило масштаб и усилило интенсивность кампании против сельских кооперативных фондов. Решение 1994 г. о реструктуризации сельских кооперативных фондов запрещало кредитование и привлечение капитала в разных регионах, а также предписывало конкретные шаги для введения сельских кооперативных фондов в систему сельских кредитных кооперативов. Оно также ограничивало сферу деятельности первых кредитованием сельскохозяйственных предприятий: теперь сельские кооперативные фонды не могли предоставлять ссуды городским жителям и создавать отделения в других регионах (Rural Work Leadership Team of Fujian Communist Party Committee, 1997).

В 1996 г. власти усилили негативную риторику в отношении сельских кооперативных фондов. Было заявлено, что они действуют в нарушение финансовых нормативных актов и создают «порочную конкуренцию» государственным банкам в сфере привлечения депозитов (State Council, 1996). В постановлении 1996 г. говорилось, что все сельские кооперативные

фонды будут введены в систему сельских кредитных кооперативов (тогда как решение 1993 г. предусматривало введение в систему сельских кредитных кооперативов только тех фондов, которые занимаются привлечением депозитов). Завершающий удар по сельским кооперативным фондам был нанесен 13 июля 1998 г., когда Госсовет в своем постановлении, подписанном Чжу Жунцзи, в категоричной форме запретил все частные финансовые учреждения и практики, в том числе сельские кооперативные фонды (State Council, 1998). Тон этого постановления был весьма резким; оно объявляло вне закона все виды негосударственных финансовых практик и предписывало службам государственной безопасности заняться расследованием деятельности подпольных финансистов. Те должностные лица Народного банка Китая, которые не передали материалы о деятельности таких организаций службам госбезопасности, считались совершившими уголовно наказуемое преступление (статья 27).

В самом начале этого раздела приведена выдержка из жесткого распоряжения Госсовета Китая 1998 г. о закрытии, запрете и даже уголовном преследовании организаций, занимавшихся неформальным финансированием. Также в самом начале этого раздела приведена цитата из выступления главы Народного банка Китая Чэнь Мухуа в 1984 г., где она одобряет частное финансирование как дополнение к государственным финансовым институтам. Эти два контрастных по характеру программных заявления были сделаны высокопоставленными руководителями (распоряжение Госсовета 1998 г. было подписано премьер-министром Чжу Жунцзи); они точно передают суть различия между финансовыми политиками этих двух десятилетий.

Сила китайского государства

Коренное изменение политики в отношении сельского финансирования, финансовых реформ и поселково-волостных предприятий происходило в рамках более широкого политического контекста. В период с 1989 по 2002 г. Китаем руководила группа лиц, делавшая ставку на экономическое развитие города. Все ведущие китайские политики-экономисты в 1990-х были инженерами по образованию[17]. Они продвигались по типичной карьерной лестнице коммунистической системы — сперва работали ведущими специалистами и инженерами на крупных госпредприятиях, а потом поднимались по ступеням бюрократической иерархии. Многие из них имели городское происхождение. Два высших руководителя страны 1990-х, Цзян Цзэминь и Чжу Жунцзи, до назначения на высокий государственный пост занимали руководящие должности в Шанхае. В отличие от них высшие руководители 1980-х, Чжао Цзыян, Вань Ли и Тянь Цзиюнь, обрели известность как руководящие работники в бедных, сельскохозяйственных провинциях. (Любо-

пытно, что Ху Цзиньтао имеет такое же происхождение, как и руководители 1980-х, — он руководил провинциями Гуйчжоу и Тибет в 1980-х.)

В 1990-х приоритетное значение в экономической программе придавалось прямым иностранным инвестициям, технологиям, ведущим национальным компаниям, реализации инфраструктурных проектов и модернизации городских районов. В каждой из этих сфер государство рассматривалось как важнейший инструмент продвижения деятельности. Прямые иностранные инвестиции привлекались через создание промышленных парков и предоставление налоговых льгот. Для получения технологий требовались поддерживаемые и финансируемые государством программы научно-исследовательской деятельности. Ведущие национальные компании отбирались из существующих крупных предприятий, многие из которых были госпредприятиями. Реализация инфраструктурных проектов и модернизация городских районов требовали интенсивной мобилизации ресурса, контролируемого в Китае исключительно государством, — земли. Непосредственная экономическая роль государства в 1990-х по-прежнему была весомой, несмотря на то что китайское государство постепенно утрачивало свою былую значимость как собственник.

В этом разделе я демонстрирую, что, несмотря на экономические преобразования, которые многие считают революционными, степень контроля китайского государства над всеми сферами жизни общества не уменьшилась. Более того, по ряду показателей китайское государство с начала 1990-х значительно выросло. Поскольку китайский капитализм имеет в значительной степени сельское происхождение, политическая среда в сельском Китае непосредственным образом влияет на развитие частного сектора. Государственное управление в 1990-х ухудшилось по всей стране, но наиболее существенным это ухудшение было в сельском Китае. Одной из причин, помимо резкого изменения экономической политики, было укрепление политического контроля со стороны государства в огромной сельской местности.

Три кризиса на селе

> Я являюсь поселковым партийным работником в течение уже почти 40 лет. Даже во времена системы коммун контроль не был таким жестким. Сегодня поселки не имеют абсолютно никаких полномочий.
>
> *Цитата должностного лица*
> *поселка в провинции Хэбэй из отчета об исследовании,*
> *опубликованном Центром исследования развития при Госсовете*
> *(Zhao Shukai, 2005)*

В 2000 г., когда иностранные компании и западные аналитики предвкушали скорое вступление Китая во Всемирную торговую организацию (ВТО), в самом Китае преобладали совсем другие настроения. Их суть

точно передает термин *сань нон вэйцзи*. Этот термин, введенный в лексикон Ли Чанпином, работником сельской администрации из провинции Хубэй, в его теперь знаменитом открытом письме 2000 г., адресованном тогдашнему премьер-министру Чжу Жунцзи, означает «три кризиса на селе» — кризис сельского хозяйства, кризис государственного управления на уровне поселка и кризис крестьянства. Ли детально описывает вопиющие злоупотребления властью должностными лицами на местах в отношении крестьян, беспомощность сельских жителей и то тяжкое бремя, которое легло на них. Как первый секретарь парткома уезда в провинции Хубэй и представитель партийной номенклатуры, Ли располагал всей соответствующей информацией. Он имел полное представление о ситуации, сложившейся в сельской местности.

Оценка Ли резко контрастирует со взглядами на Китай со стороны. В работах по китайской экономике наблюдается поразительное расхождение между китайскими и западными аналитиками. И обусловлено оно вовсе не недостатком информации. Следует отметить, что китайское правительство нередко демонстрирует удивительную и принципиальную честность. Так, в отчете 1996 г. Политбюро и Госсовета признаются «случаи жестоких столкновений между партийными работниками и местными жителями, приведших к человеческим жертвам». В этом отчете приводится перечень запрещенных практик и информация, подтверждающая, что должностные лица на местах активно прибегали к таким практикам, в том числе посылали сотрудников полиции изымать деньги и имущество крестьян и силой забирали у крестьян имущество и скот (Rural Work Leadership Team of Fujian Communist Party Committee, 1997).

Я уже приводил документальные данные по централизации управления кредитованием. В 1990-х также была предпринята серьезная попытка централизовать административное и фискальное управление китайскими поселками. Вскоре после сельских реформ 1980-х Компартия утратила свое былое могущество. Появилось поселковое самоуправление. Однако в 1990-х была предпринята масштабная попытка «восстановить» позиции Компартии в сельском Китае. Весь достигнутый прогресс в плане усовершенствования самоуправления в сельском Китае был сведен на нет фискальной и административной централизацией. Суть этой централизации очень точно передает высказывание должностного лица поселка в провинции Хэбэй, приведенное в самом начале этого раздела, что «сегодня поселки не имеют абсолютно никаких полномочий».

В самом начале процесса реформ Компартия пребывала в состоянии упадка в сельском Китае — тенденция, которую китайское государство в 1990-х было полно решимости переломить. Одним из прямых следствий сельских реформ было то, что должность первого секретаря парткома утратила былую значимость. Эта должность уже не ассоциировалась

с какими-либо конкретными управленческими или административными функциями. В 1983 г. один первый секретарь парткома поселка написал, по его словам, «признание» — он признался в том, что у него уже нет значимых обязанностей (Cui Anban, 1983). В повестке дня заседания парткома волости значились довольно тривиальные и малозначимые пункты, как то управление центром досуга для молодежи, проведение кампании по пропаганде вежливости и чистка тротуаров (A Report from the Shi Township, 1983). В упомянутом «признании» первый секретарь парткома поселка отмечает, что в течение нескольких лет в партком не было подано ни одной заявки на вступление в КПК.

В 1990-х правительство стало включать (и постепенно повышать) значимость, придаваемую укреплению партийного аппарата на местах, в свои оценки эффективности работы подчиненных должностных лиц. В решении Политбюро 1994 г. изложены разного рода меры, призванные вернуть партии контроль над сельской местностью. Этот документ санкционировал такие практики, как направление высокопоставленных партработников в поселки и назначение людей из других регионов на должность первого секретаря парткома поселка. Программный документ 1995 г. запрещал реализацию удобрений частными лицами и вводил государственную монополию на закупки зерновых (Rural Work Leadership Team of Fujian Communist Party Committee, 1997).

Опираясь на результаты исследования, ученые Ой и Розель (2000) демонстрируют, что демократически избранные поселковые парткомы заседали нечасто; количество их заседаний в среднем на поселок уменьшилось с 5,4 в 1988 г. до 5,2 в 1995. Это о том, что действительно важные решения принимались другими органами. Ой и Розель также отмечают, что подавляющее большинство представителей поселка составляли члены партии[18].

Вторым сопутствующим событием была административная и финансовая централизация власти на уровне волости, которая существенно ограничила самостоятельность поселков. В 1990-х китайское государство возродило ряд административных практик эпохи коммун 1960-х и 1970-х. К примеру, в системе коммун существовала такая практика, как «управление районом» (*гуань пянь чжиду*), которая предусматривала закрепление за волостными должностными лицами конкретных районов, включающих несколько поселков. Лицо, ведавшее таким районом, называли главой района (*пянь чжан*). В 1990-х эта практика была возрождена и существенно расширена. В поселки направлялись даже должностные лица из администраций провинций.

В 1980-х Китай сделал ряд пробных, но тем не менее значимых шагов на пути к поселковому самоуправлению. Основной закон о сельских парткомах предусматривал общие выборы поселковых должностных лиц, ведающих

вопросами фискального управления, прав на землю и образования. В 1990-х большинство членов поселковых парткомов были выборными. Однако этот на первый взгляд успех объясняется просто: поселковые парткомы не имели реальной власти. В 1990-х скромное поселковое самоуправление было полностью подавлено административной и финансовой централизацией. Поселковые выборы становились все более бессмысленными, поскольку волостные администрации при помощи партийного ресурса нивелировали их результаты. В отчете 2005 г. один волостной партработник заметил: «Что же касается тех поселковых должностных лиц, которые не подчиняются волостному парткому и волостной администрации, мы можем уволить первого секретаря парткома [поселка]. Если мы не можем уволить главу администрации поселка, мы просто не приглашаем его на заседания или используем другие способы избавиться от него» (Zhao Shukai, 2005).

Этот отчет позволяет получить представление об уровне вмешательства государства в лице волостных администраций в дела поселка; он вполне сопоставим эпохой коммун. Оплата труда поселковых должностных лиц финансируется поселками, но нормы оплаты труда устанавливаются вышестоящими органами власти. Оплата труда включает четыре составляющие: 1) базовый оклад; 2) надбавка за выслугу лет; 3) должностной оклад и 4) премия. В основу отчета легли данные по 10 самым разным провинциям, от бедных (Нинься и Ганьсу) до богатых (Чжэцзян и Шаньдун), но директивы касательно оплаты труда, похоже, одинаковы для всех провинций, что лишний раз говорит о централизации. Так, размер надбавки за выслугу лет для первого секретаря парткома установлен на уровне 500 юаней, для главы поселковой администрации — 300 юаней, для поселкового бухгалтера — 200 юаней. Размер премии, введенной в 1996 г., устанавливается волостью по итогам детальной оценки эффективности работы по таким критериям, как планирование численности населения, формирование бюджета, партийное строительство, правопорядок, высадка деревьев, прямые иностранные инвестиции, строительство школ, асфальтирование дорог и т. д.

В 1990-х поселки утратили право самостоятельно формировать бюджет. Согласно отчету Госсовета 2005 г. по итогам масштабного исследования на местах, практика, получившая название «управление счетом поселка волостью» (*цуньчжан сянгуань*), была введена в 1990-х. Степень бюджетной централизации просто поразительна. Волостные администрации установили три уровня утверждения бюджета — 300 юаней, 500 юаней и 1000 юаней, — при превышении которых требовались подписи волостных должностных лиц, как то заместителя главы или главы волостной администрации. Поселковый партработник, цитата которого приведена в начале этого раздела, имел в виду именно эту особенность контроля со стороны волости. (Он также заметил, что его полномочий хватает только на то, чтобы вырыть небольшой колодец.)

Для значительной части поселков волостные администрации не только утверждают проект бюджета, но и непосредственно осуществляют управление бюджетом и контроль над освоением поселком денежных средств. Это явление получило название «двойное централизованное управление» (*сюань дайгуань*) — и утверждение бюджета, и управление бюджетом осуществляется на уровне волости. В отчете 2005 г. отмечается, что в отношении 16 поселков имеет место «одинарное централизованное управление», а в отношении 14 — «двойное централизованное управление». Из 15 волостей, по которым имеются данные, одна внедрила бюджетную централизацию в 1991 г., пять — в 1997 г., две — в 1998 г., пять — в 2002 г. и две — в 2003 г. Таким образом, бюджетная централизация — это в чистом виде явление 1990-х.

Позвольте мне подчеркнуть важнейшие последствия этого шага по передаче полномочий по принятию решений от поселков волостям. В 2005 г. насчитывалось 640 000 поселковых парткомов и 18 900 волостных парткомов. Передача полномочий от первых вторым влечет за собой значительную централизацию власти. Есть тут и еще один момент. И по форме, и по существу китайского законодательства подход к поселку и подход к волости в китайской политической иерархии весьма разнятся. Так, Основной закон о государственном устройстве разрешает выборы на уровне поселка, но не разрешает выборы на уровне волости (Saich, 2001). Поселок формально не является составной частью китайской бюрократической иерархии, и зарплату поселковым должностным лицам платит не государство. Китайские нормы в явной форме признают право поселков на самоуправление.

В отличие от поселка волость формально является составной частью китайской политической иерархии — она являет собой низший уровень китайского государства. Зарплату волостным должностным лицам официально платит государство, а расходы волостей заложены в государственный бюджет. Волость имеет четкую структуру управления, которая практически идентична структуре управления следующего уровня[19].

Помимо этого, между волостью и поселком существуют различия этнографического характера. Поселок значительно меньше по размерам, и, следовательно, там связи между жителями более тесные, чем в волости. В 1980-х гг., например, в среднестатистическом поселке насчитывалось 30 домохозяйств и 150 жителей. Многие китайские поселки населены членами одного и того же клана; подобные поселки часто называют «естественными поселками». Для них характерны сплоченность и тесные родственные связи, что отличает их от больших, искусственных и гораздо менее компактных волостей[20]. Централизация управления поселками на уровне волости фактически свела на нет самостоятельность китайских поселков.

Сворачивание политических реформ

> Индивидуальные работники являются социалистическими работниками нашей страны... Если они соответствуют стандартам партии и Лиги [коммунистической молодежи], их следует принимать в партию и в Лигу в соответствии с правилами.
>
> *Из циркуляра Центрального комитета Компартии Китая и Государственного совета Китая, изданного 17 октября 1981 г. (Central Committee and State Council, 1982 <1981>)*

> Между частными предпринимателями и работниками существуют эксплуататорские отношения. Частных предпринимателей нельзя принимать в партию.
>
> *Из циркуляра Центрального комитета партии, изданного 28 августа 1989 г. (Central Committee, 1991 <1989>)*

> Со времен начала реформ социальная структура нашей страны существенно изменилась. Сегодня есть негосударственные предприниматели и специалисты по высоким технологиям, руководители и специалисты, работающие в предприятиях с иностранными инвестициями, индивидуальные домохозяйства, частные предприниматели, работники организаций-посредников и т. д. Они также вносят свой вклад в развитие социализма с китайскими особенностями.
>
> *Из выступления Цзяна Цзэминя 1 июля 2001 г. (Jiang Zemin, 2006 <2001>)*

Последняя цитата — из знаменитого выступления Цзяна Цзэминя 1 июля 2001 г. Это выступление часто называют «прорывом»; считается, что именно благодаря ему частный сектор Китая наконец обрел запоздалую политическую и идеологическую легитимность. Однако эта точка зрения неверна.

Первая цитата — выдержка из циркуляра, изданного Центральным комитетом Компартии Китая и Госсоветом в 1981 г. Этот циркуляр призывал принимать в партию представителей частного сектора (которых в то время называли индивидуальными работниками). В нем подчеркивалась необходимость уравнять экономический и политический подход к людям, работающим в частном секторе, с экономическим и политическим подходом к людям, работающим в государственном секторе. Политическая среда для частного сектора Китая начала улучшаться не в 1990-х, а в начале 1980-х.

Вспомним мой рассказ в предыдущей главе о поддержке Ху Яобаном нарождающегося частного сектора в 1980-х. Он в 1983 г. ввел в употребление выражение «славный проект». В 1994 г. это выражение было воскрешено

десятью частными предпринимателями, но есть некоторое расхождение между смыслом, который вкладывал в него Ху, и его толкованием в 1990-х. Ху Яобан утверждал, что экономический вклад частного сектора является «славным», а в 1990-х «славными проектами» называли социальный вклад частного сектора — в форме благотворительной деятельности и пожертвований на борьбу с бедностью и восстановление лесов. Примечательна одна важная черта такого проекта: он ориентирован на то, чтобы убедить внести вклад отдельных частных предпринимателей, а не корпоративный сектор в целом.

Это корпоративная социальная ответственность, китайский стиль. «Славные проекты» имеют свой тонкий подтекст: благотворительные взносы частного сектора освобождают его от политических обязательств, связанных с частной формой собственности. Отсюда вытекает предположение, что экономический вклад частного сектора — рост объемов произведенной продукции и создание рабочих мест — недостаточно «славен». Частным предприятиям, чтобы компенсировать собственную политическую «неполноценность», приходится проявлять социальную активность. Как видим, это существенно отличается от «славных проектов», о которых говорил Ху Яобан.

Это прекрасная, хотя и тонкая, иллюстрация идеологической враждебности государства в отношении частного сектора в 1990-х. Многие полагают, что эта идеологическая враждебность своими корнями уходит в централизованное планирование и радикализм «культурной революции». Это так, но отчасти идеологическая враждебность в отношении частного сектора была возрождена руководителями 1990-х. Вторая цитата — выдержка из документа Компартии, изданного в августе 1989 г., который в явной форме запрещает принимать частных предпринимателей в ряды партии.

Я привожу здесь это документальное подтверждение не для того, чтобы показать, что этот запрет был введен именно в 1990-х, а для того, чтобы подчеркнуть, что своим выступлением 1 июля 2001 г. Цзян смягчил политические и идеологические ограничения, которые были введены *при нем же*. Руководители 1980-х подвергли сомнению идеологическое наследие централизованного планирования и маоизма; руководители же 1990-х пересмотрели свои собственные взгляды на капитализм. Смягчение политических ограничений в начале 1980-х предшествовало и способствовало входу на рынок частных предприятий. Несмотря на хвалебные оды западных наблюдателей, достижения руководителей 1990-х были равносильны запоздалому политическому признанию частного сектора, который и без того был внушительным. Также не будем забывать, что политики в отношении частного сектора, если их оценивать при помощи такого показателя, как инвестиции в основные фонды, в 1990-х стали нелиберальными.

Мы не располагаем подробной информацией о политической ситуации в 1990-х, но мы можем быть уверены в одном: китайское государство не отступало. В 1990-х китайское государство свернуло политические реформы, инициированные руководством 1980-х. Это утверждает У Минь, профессор партийной школы при Комитете партии провинции Шаньси[21]. В своей статье, написанной в 2007 г., профессор У отмечает, что программа политических реформ, принятая на XIII Съезде партии в 1987 г., существенно продвинулась вперед в плане реализации за год с момента ее принятия (явно имеется в виду период, предшествовавший событиям на площади Тяньаньмэнь в июне 1989 г.). Согласно профессору У Миню, были предприняты серьезные попытки переопределить и сократить функции Коммунистической партии. Во многих администрациях были упразднены парткомы, а функции партии и государства были четко разграничены. Но начиная с 1989 г., несмотря на разворачивавшиеся время от времени дискуссии, какой-либо прогресс в политических реформах отсутствовал, особенно в сфере сокращения и оптимизации властных полномочий Коммунистической партии. Профессор У Минь отмечает, что именно остановкой политических реформ обусловлены многочисленные социальные проблемы, существующие в Китае сегодня.

Политические реформы 1980-х имели целью повысить степень подотчетности правительства путем создания определенных сдержек и противовесов для Компартии и путем продвижения внутрипартийной демократии. Профессор упоминает одну конкретную меру, предпринятую в 1990-х, которая была направлена на торпедирование реформ 1980-х. В 1990-х Китай принял положения, в явной форме запрещавшие Национальному народному конгрессу давать оценку деятельности должностных лиц исполнительной ветви власти, судов и прокуратур. Профессор У замечает: «Это очевидный шаг назад; как же тогда можно усовершенствовать систему народных конгрессов?»

Насколько же далеко этот шаг отбросил Китай? Очень возможно, что на уровень 1979 г. По прошествии трех лет после завершения «культурной революции» Национальный народный конгресс уже имел реальные полномочия. В 1979 г., через несколько дней после того, как в Бохайском море во время шторма опрокинулась нефтяная вышка, вследствие чего 72 человека погибли, Национальный народный конгресс провел слушания с участием должностных лиц Министерства нефтяной промышленности. В ходе этих слушаний было установлено, что министр нефтяной промышленности проявил недопустимую халатность; министр был снят с занимаемой должности[22]. (В связи с этим следует заметить, что начиная с конца 1990-х на китайских угольных шахтах произошло несколько десятков взрывов и аварий. Погибло в общей сложности несколько тысяч людей. Но ни одно высокопоставленное должностное лицо не было привлечено к ответственности.)

Сворачивание политических реформ усугублялось существенным расширением государственного аппарата. Тогда как роль китайского государства как собственника снижалась, размер госаппарата не сокращался. Более того, с начала 1990-х размер китайского госаппарата значительно вырос. Есть несколько показателей его размера. Одно из них — количество государственных служащих. Согласно одному исследователю, связанному с Госсоветом, число должностных лиц, получающих зарплату от государства, в 2004 г. составляло 46 млн (или каждый 28-й житель Китая). В начале 1990-х оно составляло около 20 млн. Этот исследователь приводит данные по двум бедным провинциям, Хэбэй и Аньхой. В Хэбэе в период с 1995 по 2003 г. количество должностных лиц выросло с 1,57 млн до 2,19 млн. В Аньхое в период с 1991 по 2003 г. число должностных лиц выросло с 1,2 млн до 1,67 млн (Zhao Shukai, 2004b).

Это расширение особенно заметно на низшем уровне госаппарата. Согласно отчету правительства за 2004 год, количество волостных должностных лиц в 1990-х выросло вдвое. В середине 1980-х в небольшой волости насчитывалось от 10 до 20 должностных лиц, а в крупной — от 20 до 30. В 2004 г. в волости в среднем насчитывалось более 100 должностных лиц, а кое-где только в одном волостном департаменте работало от 40 до 50 человек (Zhao Shukai, 2004a). Эта тенденция подтверждается и данными исследований (правда, из-за расхождений в методиках подсчета соответствие выходит неполным). В рамках исследований неизменных сельских домохозяйств были собраны данные по количеству поселковых должностных лиц. В 1986 г. число должностных лиц на поселок составляло в среднем 6,2 человека; в последующие два года оно немного выросло — до 6,29 в 1987 г. и 6,44 в 1988 г. В 1989 г. этот показатель подскочил до 9,08. В период с 1993 по 1998 г. количество должностных лиц на поселок стабильно превышало 7; в 1999 г. оно снизилось до 6,95.

Относительно системным показателем размера госаппарата являются основные фонды, приобретенные государством для своих нужд. Под основными фондами здесь следует понимать здания, имущество и автотранспорт, находящиеся на балансе госорганов[23]. Наряду с количеством должностных лиц, это — более точное мерило размера госаппарата, чем доходы и расходы государства. Размер государственного аппарата является хорошим показателем роли государства в экономике, но не размера госаппарата. (К примеру, Соединенные Штаты могут иметь большой государственный бюджет относительно ВВП страны, но размер госаппарата там относительно невелик по сравнению с размером частного сектора.)

Еще одним преимуществом данных по инвестициям в основные фонды является то, что они организованы системным образом, и их последовательность охватывает в том числе начало 1980-х, что позволяет проанализировать тенденции с течением времени. Кроме того, они более доступны.

Многие операции китайского государства покрыты завесой секретности, но по инвестициям в основные фонды мы имеем больше информации.

В 2002 г. инвестиции в основные фонды государственного аппарата составили 137 млрд юаней, или около $17 млрд[24]. Эта цифра отображает инвестиции в основные фонды государственных органов и департаментов Компартии. На основные фонды в сельскохозяйственном секторе государственные органы и департаменты Компартии в том году потратили 56,6 млрд юаней. В главе 5 этой книги я привожу другие данные, свидетельствующие о том, что китайское государство сегодня заботится только о собственных интересах. Вот конкретная иллюстрация этой точки зрения: 800 млн китайских крестьян вложили в основные фонды менее половины той суммы, которую потратили на приобретение основных фондов 46 млн китайских чиновников. В том же году образовательный сектор вложил в основные фонды 95,2 млрд юаней, что составило 68% расходов госаппарата на обслуживание собственных потребностей.

Давайте посмотрим, как развивались тенденции с течением времени. В 2002 г. инвестиции в основные фонды госаппарата составляли 7,1% совокупного объема инвестиций в основные фонды государственного сектора. Примерно такой же доля госаппарата в инвестициях в основные фонды госсектора была в 1982 г. — 7,0%. Здесь снова-таки имеем историю двух десятилетий. В течение 1980-х доля госаппарата неуклонно снижалась — с 3,5% в 1985 до 2,9% в 1988 г. и до 2,3% в 1990 г. В 1991 г. эта тенденция сменилась восходящей. В 1991 г. доля госаппарата в инвестициях в основные фонды госсектора составляла 2,6%, в 1995 г. — 4,7%, а в 1998 г. — 6,2%. К 2002 г. она выросла до 7,1%, т. е. более чем вдвое за период с 1988 по 2002 г.

Политика государства, ориентированная на промышленность

На Западе бытует мнение, что в 1990-х китайское государство осуществило масштабную программу приватизации. Явным поворотным пунктом в плане позиции в отношении приватизации считается XV Съезд Компартии, состоявшийся в 1997 г. Масштабы приватизации в то время действительно выросли: с госпредприятий тогда было уволено, по разным оценкам, от 30 до 40 млн работников (Garnaut, Song, Tenev and Yao, 2005; Yusuf, Nabeshima and Perkins, 2006).

Правда, западные эксперты не учитывают еще одно событие, имевшее место в тот период: огромные инвестиции в существующие крупные предприятия, контрольный пакет акций которых по-прежнему принадлежал государству. Это — ключевой аспект промышленной политики китайского государства в 1990-х. Китайское правительство совершенно открыто

заявило о своих предпочтениях. Политическая программа, официально одобренная XV Съездом Компартии, получила название «Удерживаем крупную рыбу и отпускаем мелкую». «Отпускаем мелкую рыбу» — это приватизационная составляющая программы, с которой знакомы западные ученые; «удерживаем крупную рыбу» — составляющая промышленной политики, которая практически не рассматривается в экономических работах по этому периоду.

Программа экономической политики определяла программу приватизации. Целью «отпускания мелкой рыбы» было ограничение масштабов приватизации. Согласно одной правительственной оценке, на мелкие госпредприятия в 1997 г. приходилось лишь около 18% активов госсектора. При этом на мелкие предприятия приходилась большая часть убытков госсектора (State Development and Planning Commission, 1998). Это было обусловлено главным образом тем, что мелким госпредприятиям приходилось конкурировать с негосударственными фирмами, тогда как крупные госпредприятия были защищены от конкуренции. Многие из них были монополиями.

Традиционная экономическая наука говорит, что государство должно приватизировать сначала прибыльные госпредприятия. Идея тут заключается в том, что прибыльные госпредприятия можно приватизировать с минимальными социальными последствиями. У них меньше избыточной рабочей силы, и они могут принести больше средств в казну, поскольку привлекательны для инвесторов. Поступления от приватизации таких госпредприятий потом можно будет направить на покрытие социальных издержек, связанных с реструктуризацией и приватизацией неприбыльных госпредприятий (Roland, 2000). Предполагается, что частные инвесторы и предприниматели более искусны в управлении активами и их наращивании, тогда как у государства лучше получается управлять социальными обязательствами.

В 1990-х китайское правительство поступило по-другому, ввергнув страну в болезненный в социальном плане процесс. Приватизация мелких госпредприятий означала приватизацию убыточных госпредприятий. Эта программная позиция максимально увеличила социальные издержки, сведя к минимуму экономические выгоды. Программа приватизации, по сути, финансировала существенное наращивание капитала тех крупных госпредприятий, которые государство решило оставить в госсобственности. Было одобрено несколько программных инициатив (в 1989, 1991, 1995 и 1997 гг.), нацеленных на поддержку крупных госпредприятий или создание еще более крупных. В 1991 г. правительство отобрало 55 крупных предприятий для экспериментирования, а в 1995-м расширило этот перечень до 57. В 1997 г. их число было увеличено до 120 (Institute of Industrial Economics, 2000). Бенефициарами программы промышленной политики

правительства были главным образом госпредприятия. Таким предприятиям предоставлялись налоговые льготы, частично списывалась задолженность, предоставлялись лицензии на импорт, упрощался доступ к отечественным и иностранным фондовым биржам и существенно расширялись операционные полномочия, как то право на приобретение и продажу активов и право на передачу активов в другие географические районы и бюрократические подведомственности. Количество экономических секторов, в которых работали такие предприятия, также увеличилось — теперь они охватывали практически все отрасли экономики. В 1990 г. Госсовет объявил о политике «двух гарантий» для 234 госпредприятий: он гарантировал им доступ к банковским ссудам и к ресурсам. В 1994 г. правительство объявило электронику, автомобилестроение, нефтехимию и строительство «отраслями-столпами» экономики. Во всех этих четырех отраслях основными игроками были госпредприятия. Большинство из 120 крупных предприятий, на которые распространялся режим наибольшего благоприятствования со стороны государства в соответствии с инициативой 1997 г., также принадлежали государству[25].

Промышленная политика как обоснование реформирования госпредприятий — это еще один контраст с 1980-ми. Как известно, Чжао Цзыян стал продвигать идею о реформировании госпредприятий еще в конце 1970-х, будучи первым секретарем парткома провинции Сычуань, и в Сычуане была реализована одна из первых программ реформирования госпредприятий[26]. Что примечательно, Чжао продвигал идею о реформировании госпредприятий в то время, когда госпредприятия *работали с огромной прибылью*. Чжао и его советники, очевидно, полагали, что госпредприятиям — поскольку они, как правило, убыточны — недостает конкурентоспособности. В основе политики, ограничивающей приватизацию только убыточными госпредприятиями, лежит та точка зрения, что развитию госпредприятий препятствуют не отсутствие стимулов и не проблемы политического характера, связанные с государственной формой собственности. Госпредприятия, скорее, несут убытки потому, что им недостает ресурсов, технологий и инвестиционных возможностей.

Подход Чжао к реформированию госпредприятий был сосредоточен на разрешении проблемы с правами контроля. Его договорной подход — по крайней мере в плане замысла, если не фактического результата, — имел целью устранить эту проблему. Согласно этому подходу руководители госпредприятий подписывали договора с государством, в которых четко прописывались их обязательства перед государством и их остаточные права. Есть разные мнения насчет того, насколько успешной была эта реформа, но на ее результате мы здесь останавливаться не будем. Подход Чжао не дал желаемого результата из-за отсутствия дополнительных реформ и из-за недолгого периода его пребывания на руководящем посту.

Подход, сосредоточенный на проблемах с правами контроля госпредприятий, должен был привести к следующему логичному шагу договорных реформ — выкупу госпредприятий их руководством. Но в начале 1990-х китайские руководители свернули эту политику на основании того, что договорные реформы не работают. Вместо этого они взяли на вооружение подход, ставивший во главу угла промышленную политику, который фактически расширил права контроля тех госпредприятий, которые правительство решило оставить в госсобственности. В 1980-х коллективные поселково-волостные предприятия, такие как Kelon, имели государственные права на доход, но частные права контроля. В 1990-х, если брать крупные госпредприятия, ситуация полностью изменилась. Большинство крупных госпредприятий, которые котировались на двух фондовых биржах Китая, имели частично частные права на доход, но полностью государственные права контроля.

В период с 1990 по 2003 г. только 6,97% первоначальных публичных предложений акций на двух китайских фондовых биржах исходили от компаний частного сектора. Остальные исходили от госпредприятий, которые выпускали в обращение какое-то количество акций, но управленческий контроль над ними при этом оставался в руках государства[27]. Иными словами, поскольку многие акционерные компании в Китае имеют частные права на доход, но права контроля над ними по-прежнему принадлежат государству, их следует рассматривать как контролируемые государством. Согласно одному детальному исследованию более чем 600 компаний, котирующихся на Шанхайской фондовой бирже и Шэньчжэньской фондовой бирже, которое было проведено в 1995 г., три основные группы акционеров — государство, юридические лица и физические лица — контролировали примерно по 30% акций, выпущенных в обращение (Xu and Wang, 1997). Это соотношение (1:1:1) с тех пор остается практически неизменным, несмотря на то что правительство планирует сократить количество акций, принадлежащих государству. Контроль над подавляющим большинством этих компаний принадлежал государству. Согласно тому же исследованию, несмотря на то что физические лица владели 30% акций, выпущенных в обращение, за акционерами-физическими лицами в среднем было закреплено менее 0,3% мест в правлениях 154 компаний, тогда как государство имело чрезмерное представительство в правлениях. За государством в среднем было закреплено 50% мест, хотя его доля в акционерном капитале компаний составляла около 30%. Возможности голосования по доверенности предусмотрено не было, что ставило акционеров — физических лиц в неравные условия по сравнению с институциональными инвесторами, в частности государственными органами. Эта узурпация законных прав акционеров ясно говорит о том, что государство не собирается уступать свои права контроля даже в отношении тех фирм, которые имеют в чистом виде частные права на доход.

Заключение

Общепринятым является эволюционистское представление о китайских реформах — о том, что китайские реформы со временем постепенно углублялись. Экономическая и политическая логика такого взгляда сильна[28]. Постепенные реформы преисполнены неопределенностей в отношении конечных результатов, и оптимальная программа реформ сводит к минимуму политические и социальные издержки и создает исходящий из низов спрос на более глубокие реформы. В случае с Китаем, к примеру, появление негосударственных фирм обусловило снижение прибыльности госпредприятий, что заставило госпредприятия реформироваться. Нотон поясняет сущность этого механизма реформирования при помощи концепции «взаимосвязанности» институционных особенностей экономик с централизованным планированием. Реформы «заразны», потому как «при отделении одной важной нити может расползтись вся ткань» (Naughton, 1996).

В этой главе я ставлю под сомнение утверждение, что Китай в 1990-х придерживался эволюционной стратегии. Я утверждаю, что эволюционистское представление увязывается с Китаем 1980-х, но не с Китаем 1990-х. Многие действенные реформы 1980-х были частично или полностью свернуты в 1990-х. Децентрализация, которая считается важным позитивным стимулом для роста, была в значительной степени свернута в 1994 г. Контроль над мелкими госпредприятиями, которые в 1980-х были переданы их руководителям, в начале 1990-х вновь стал централизованным (правда, многие из них в конце 1990-х были полностью приватизированы). Финансирование частного сектора в сельской местности сократилось. Политические реформы полностью застопорились. Наиболее активное сворачивание реформ, несомненно, имело место в сельском Китае. Финансовые новшества, как то кредитование сельских домохозяйств, решивших заняться несельскохозяйственной деятельностью, и разрешение частного финансового посредничества, были упразднены.

Все эти шаги имели реальные последствия. В главе 5 я демонстрирую, что отношение объема инвестиций к ВВП Китая в 1990-х стабильно росло, в отличие от других восточноазиатских стран, где отношение объема инвестиций к ВВП снижалось по мере того, как они богатели. К 2005 г. Китай инвестировал около 50% своего ВВП — уровень, который не наблюдается больше нигде в Восточной Азии. Одним возможным пояснением этого роста объема инвестиций представляется смещение источников роста. Как следствие усиления политических и кредитных ограничений для частного сектора, способность предпринимателей вносить свой вклад в экономический рост при помощи новшеств в плане продуктов и процессов существенно снизилась. Подавление мелкого частного предпринимательства также оказало негативное влияние на темпы роста дохода, ограничив

тем самым внутреннее потребление как двигатель экономического роста. Для сохранения высоких темпов роста ВВП необходимо было наращивать объем инвестиций. Эта гипотеза увязывается с тем фактом, что в середине 1990-х Китай запустил ряд крупных проектов по сооружению инфраструктурных объектов и модернизации городских районов. Значительная часть этих инвестиций приходится на государственный сектор.

Однако за этот инвестиционный бум пришлось заплатить высокую цену. В заключительной главе я возвращаюсь к этому моменту и задаюсь вопросом: если Китай инвестировал огромные средства в развитие транспортной и городской инфраструктуры и в сооружение небоскребов, во что же тогда страна не вкладывает средства? Ответ, как оказалось, — сфера образования, в особенности в сельских районах. В 1990-х, когда Китай преуспевал в создании инфраструктур мирового класса, государство брало плату за базовое образование и даже за проведение профилактических прививок для сельских детей. Как результат — резкий рост неграмотности и детской смертности.

Еще одна цена этого инвестиционного бума — темпы роста производительности. Начиная с конца 1990-х темпы роста производительности по одним оценкам снизились, а по другим — вообще сошли на нет. (Больше данных приведено в главе 5.) Это весьма тревожный факт. Из экономических исследований Восточной Азии нам известно, что замедление темпов роста производительности является предвестником снижения экономической активности или даже финансового кризиса (Young, 1995; Krugman, 1994). Китай сегодня стоит перед лицом масштабного кризиса государственного управления. Процветает коррупция, характер и масштабы которой в 1990-х стали принимать форму хищений в крупных размерах, в отличие от контролируемой, неповсеместной коррупции 1980-х. Радикальная политика второй половины 1990-х — как то увольнение десятков миллионов работников без предоставления надлежащей социальной защиты, повышение платы за основные государственные услуги, отборы земли и рост кланового капитализма — усилили социальную напряженность и способствовали увеличению разницы в доходах населения. Все чаще вспыхивают социальные протесты, которые иногда принимают весьма агрессивную форму.

Я уже продемонстрировал, что темпы роста дохода сельских домохозяйств в 1990-х существенно замедлились. Поселково-волостные предприятия, в большинстве своем частные, стали приходить в упадок. Более подробно издержки стратегии 1990-х я рассматриваю в заключительной главе этой книги, а здесь хотел бы выделить несколько основных моментов. Прежде всего связь между показателями роста ВВП и уровнем благосостояния китайских граждан в 1990-х становилась все более слабой. Отношение дохода домохозяйства на душу населения (данные получены в рамках соответствующих исследований) к ВВП на душу населения в течение

этого десятилетия неуклонно снижалось. Да, ВВП рос быстрыми темпами, но каждый прирост ВВП влек за собой все менее заметное улучшение благосостояния китайских граждан. В 1990-х образование и здравоохранение в сельском Китае стали более дорогими и менее доступными.

Истинное «китайское чудо» — это история 1980-х, когда появился активно развивающийся предпринимательский класс. Этот этап Бомол, Литан и Шрамм (2007) называют «предпринимательским капитализмом». История 1990-х — это история значительных перекосов в сторону города, огромных инвестиций в государственные предприятия, привлечения прямых иностранных инвестиций посредством введения ограничений в отношении отечественных предпринимателей, ужесточение налогообложения беднейших сегментов населения. Этот период Бомол, Литан и Шрамм называют «государственным капитализмом». Олицетворением государственной формы капитализма стал Шанхай, город, который не затронули реформы 1980-х, но который стал политической опорой для руководителей страны в 1990-х. Шанхайская модель с ее небоскребами и скоростными поездами Maglev производит сильное впечатление на многочисленных иностранных наблюдателей и внушает им как восхищение растущим Китаем, так и страх перед ним. Но прагматичный взгляд на Шанхай дает совершенно иное представление. Шанхай в значительной степени контролируется государством. Его частный сектор развит очень слабо. Темпы роста личного дохода граждан серьезно отстают от темпов роста ВВП города. Все это — тема следующей главы «Что же в Шанхае не так?».

4. ЧТО ЖЕ В ШАНХАЕ НЕ ТАК?

> Почему же Индия не может запустить сверхскоростные поезда, если в Китае скоростные поезда уже курсируют между Шанхаем и Пудуном, проходя расстояние в более чем 450 км за один час?
>
> *Джаянт Патил, министр финансов штата Махараштра (Индия)*

> Мы должны признать, что в отношении потребностей экономического роста и социального развития Шанхай недостаточно динамичен. Похвалы в адрес Шанхая исходят главным образом из уст наших иностранных друзей, и основаны они на сравнении впечатлений от Шанхая и от мегаполисов других стран.
>
> *Отчет Ассоциации промышленности и торговли Шанхая (2006)*

Ни в одной другой точке мира слово «Шанхай» не вызывает таких эмоций, как в индийском Мумбаи (особенно в сезон дождей). Индийские интеллектуалы и деловые люди вопрошают, часто весьма гневно: «Ну почему Мумбаи не может быть похожим на Шанхай?» Премьер-министр Индии Манмохан Сингх, экономист по образованию, окончивший Оксфорд, и приверженец гуманистических ценностей, тем не менее рассматривает практически полностью регулируемый государством Шанхай в качестве образца для подражания. Вот выдержка из его выступления в марте 2006 г.[1]:

> «Когда я говорил о превращении Мумбаи в Шанхай, многие недоумевали, что же я имею в виду. Я не стремлюсь составить "дорожную карту" для будущего Мумбаи. Но я уверен, что Мумбаи может воспользоваться опытом Шанхая в процессе обновления, перестройки и обретения нового лица».

Эта глава начинается цитатой из речи Джаянта Патила, министра финансов индийского штата Махараштра. Его наблюдение касательно Шанхая просто замечательное. Оно демонстрирует всю глубину восхищения индийцев Шанхаем как экономической моделью. Вместе с тем его слова также показывают, что он почти ничего не знает о городе, которым так восхищается. Скоростные поезда, о которых говорит Патил (поезда Maglev), курсируют не между Шанхаем и Пудуном, а, скорее, между двумя пунктами в пределах Пудуна. Расстояние, которое они проходят, составляет не 450 км,

а лишь 30 км, и поездка длится не час, а чуть менее восьми минут. Патил — наглядный пример слепой влюбленности иностранцев в Шанхай, как отмечается в отчете Ассоциации промышленности и торговли Шанхая, выдержка из которого приведена в начале этой главы.

История Шанхая — это история двух противоположностей. С одной стороны, Шанхай рассматривается как образец экономического развития и символ растущего и процветающего Китая, как видно из цитат индийских политиков. С другой стороны, представители иностранных государств мало что знают о Шанхае. Вряд ли премьер-министр Сингх обладает подробной информацией о том, как Шанхай добивается экономического роста и создает материальные блага. Он просто предполагает наличие в Шанхае соответствующих механизмов.

Восхищение Шанхаем основано главным образом на визуальном восприятии. Стоит только взглянуть на впечатляющую и внушительную панораму Шанхая, и вывод будет очевидным. Саймон Лонг, корреспондент журнала *The Economist*, высказал мнение, что Индия «отстает на целый круг» в состязании с Китаем. Почему? Для Лонга (2005) доказательством является различие между впечатлениями от Шанхая и впечатлениями от Мумбаи. Приехав снова в Шанхай, он был просто ошеломлен, потому как «время от времени, в просвете между новыми небоскребами, появлялось знакомое здание, затерянное в каменных джунглях». Приехав же снова в Мумбаи, он не испытал никакого эмоционального потрясения. Его встретил все тот же аэропорт, а единственным новшеством было усовершенствование системы таможенного контроля в зале для прибывающих из-за рубежа. Лонг заключает: «Тогда как ее сосед преобразился до неузнаваемости, Индия, по большинству видимых основных признаков, осталась такой, как была».

Вопрос «что же в Шанхае не так?» может показаться нелепым. Но именно этим вопросом я задаюсь в этой главе и утверждаю, что в Шанхае многое «не так». Преувеличенное представление о Шанхае основано в значительной степени на впечатлениях (и на данных по ВВП). «Шанхайское чудо» предполагается, но не демонстрируется. «Деспотизм цифр», по выражению Олвина Янга (1995), заставил меня подвергнуть сомнению сам фундамент этого чуда. Как и в других главах этой книги, я в своем анализе опираюсь на микроэкономические данные. Наиболее важными с точки зрения получения четкого представления об экономической динамике Шанхая являются три источника данных: тщательно разработанные исследования сельских и городских домохозяйств Национального бюро статистики; серия исследований более крупных и авторитетных частных предприятий; всеохватывающая, профессионально управляемая база данных по патентам. Помимо того факта, что эти данные охватывают важные микроэкономические аспекты Шанхая, у них есть еще одно явное преимущество перед данными по ВВП и прямым иностранным инвестициям: данные по ВВП

и прямым иностранным инвестициям выступают в качестве ориентиров, по которым в китайской политической системе судят об эффективности работы должностных лиц. Вероятность того, что микроэкономические данные, приводимые мною, имеют политическую окраску, довольно мала, а потому они более точно отображают экономическую динамику на местах.

Позвольте мне привести основные факты, выведенные в процессе детального анализа данных из этих источников. Во-первых, несмотря на то, что показатели ВВП у Шанхая просто великолепные, его экономические результаты обусловили, похоже, лишь несущественное повышение уровня жизни среднестатистического шанхайца. Львиная доля ВВП Шанхая достается не шанхайским домохозяйствам в форме личного дохода, а государству в форме налогов и корпорациям в форме прибыли. Корпорации в Шанхае либо жестко контролируются государством, либо находятся под контролем как государства, так и иностранных компаний. Высокие показатели ВВП трансформируются в Шанхае в довольно скромный доход домохозяйства. По отношению к стране в целом шанхайские домохозяйства далеко не так зажиточны, как можно было бы предположить, исходя из уровня ВВП города.

Во-вторых, в 1990-х рост ВВП Шанхая не способствовал сокращению бедности, а начиная со второй половины 1990-х — и вовсе способствовал росту бедности. Доход самых бедных сегментов населения начиная с 2000 г. неуклонно снижается. Так, в 2005 г. доход выходцев из сельской местности, которые все еще составляют значительную долю рабочей силы Шанхая[2], был примерно таким же по отношению к уровню сельского дохода по стране в целом, как и в 1989 г. Доход городских шанхайцев, по сравнению с городским доходом по Китаю в целом с начала 1990-х вырос лишь незначительно. Тогда как шанхайские домохозяйства имеют наибольшую зарплату в стране, они получают очень небольшой доход от владения активами не только по сравнению с домохозяйствами богатых провинций, но и по сравнению с домохозяйствами отдельных провинций, входящих в число самых бедных. Бум в сфере строительства и недвижимости, который сторонние аналитики ассоциируют с Шанхаем, похоже, практически не принес особых выгод рядовым шанхайским домохозяйствам. Их доход от аренды — один из самых низких в стране. В-третьих, несмотря на то, что Шанхай имеет репутацию одного из китайских центров высоких технологий, нет данных, которые четко указывали бы на то, что Шанхай инновационен. По такому показателю, как число выданных за год патентов, Шанхай стабильно отстает от двух наиболее предпринимательских провинций Китая — Чжэцзяна и Гуандуна.

Эти малоизвестные факты о Шанхае наталкивают на вопрос, а существует ли вообще «шанхайское чудо»? Именно с него начинается глава. В ней я сопоставляю Шанхай с Чжэцзяном и Гуандуном (а также с рядом

других провинций) по одной весьма конкретной причине: несмотря на его богатую историю в плане создания предприятий и принятия рискованных решений, сегодня предпринимательство в Шанхае практически отсутствует. Это тема второго раздела этой главы. Явление под названием «отсутствие предпринимательства» применимо к Шанхаю в полной мере. По такому показателю, как мелкие семейные предприятия, Шанхай занимает одно из последних мест в стране. По такому показателю, как более крупные, авторитетные предприятия частного сектора, Шанхай недостаточно развит даже по сравнению с отдельными сельскохозяйственными провинциями, входящими в число беднейших.

Разумного экономического обоснования такой ситуации нет. Слабое развитие предпринимательства в Шанхае — результат исключительно его политики. В шанхайской модели можно выделить три ключевых элемента. Первый — это бесцеремонное вмешательство государства в большинство микропроцессов экономики. Второй — явный «антисельский» перекос в ориентации политики. (В соответствии с цепочкой аргументации, выстраиваемой в этой книге, «антисельская» ориентация политики также является весьма антирыночной.) Третий ключевой элемент — однобокая либерализация, при которой иностранным капиталистам (а именно — прямым иностранным инвестициям) предоставляются льготы, а отечественное предпринимательство ограничивается и подвергается дискриминации. Завершается эта глава рядом широких предположений касательно истинных причин «шанхайского чуда» — что город, ввиду его привилегированного политического статуса, щедро дотировался всей страной.

А существует ли вообще «шанхайское чудо»?

Не будет преувеличением сказать, что Шанхай — это город, которым больше всего в Китае восхищаются иностранные наблюдатели. Томас Фридман, влиятельный обозреватель *New York Times*, время от времени наведывающийся в Шанхай, — поклонник этого города. «Условия в Шанхае и в Кремниевой долине теперь стали одинаковы», — отмечает он. Вот как Фридман характеризует Шанхай: «Вы можете работать, где хотите, жить, где хотите, одеваться, во что хотите, учиться за границей, если хотите, добывать из Интернета почти все, что хотите, и открыть свое предприятие, если хотите»[3]. Ученые также полны энтузиазма. Дуг Гатри (1999), профессор Нью-Йоркского университета, который проводил исследование в Шанхае для своей книги Dragon in a Three-Piece Suit («Дракон в костюме-тройке»), называет Шанхай «головой дракона». Шанхай — пионер рыночных реформ в Китае, а также, по словам Гатри, «один из регионов, где наиболее развиты право и экономические институты». Но никаких эмпирических данных в подтверждение тезиса о том,

что Шанхай является пионером рыночных реформ, в книге не приводится. Вероятно, этот факт настолько очевиден, что не требует подтверждений.

Юсуф и Набесима (2006), экономисты Всемирного банка, приводят больше данных о Шанхае в своей книге Postindustrial East Asian Cities («Постиндустриальные восточноазиатские города»), но их данные по большей части являют собой статистический эквивалент впечатлений туристов. Они включают тот факт, что Шанхай начиная с середины 1990-х построил свыше 3000 зданий с более чем 18 этажами, что у него имеется скоростной поезд Maglev, самый продвинутый в мире, что он отреставрировал все свои исторические здания и возродил культурную жизнь города. Всемирный банк уже давно восхищается Шанхаем. В 2004 г. банк организовал представительную международную конференцию по вопросам бедности в шикарном отеле в районе Пудун. Делегаты конференции имели возможность увидеть своими глазами, чего добился Китай. Одним из лейтмотивов этой конференции стало то, что Китай преуспел в сокращении бедности как раз потому, что он не защищал своих крестьян. Ускоренная урбанизация — единственный способ преодолеть бедность, подчеркнул Всемирный банк, подводя итоги конференции.

Всемирный банк демонстрирует последовательность в отношении Шанхая. Китай, и в частности Шанхай, является лучшим учеником банка в сфере либерализации прямых иностранных инвестиций и глобализации. Шанхай действительно продвинулся довольно далеко по пути к глобализации. Годовой приток прямых иностранных инвестиций для города сегодня составляет $6,5 млрд, что эквивалентно годовому притоку прямых иностранных инвестиций для сегодняшней Индии. Шанхай не просто привлекает значительные прямые иностранные инвестиции, он способен привлекать инвестиции крупных и обладающих новейшими технологиями транснациональных корпораций. Когда Китай только готовился ко вступлению в ВТО, около 300 транснациональных корпораций уже инвестировали свои средства в Шанхай, а 30% из них подумывали о том, чтобы открыть в Шанхае свое региональное представительство. Компании, инвестировавшие свой капитал в Шанхай, входят в число самых известных транснациональных корпораций планеты — Delphi, GE, Mitsubishi, Itochu, Siemens, Hitachi, Carrefour. На Шанхай в 2004 г. приходилось 5,5% ВВП Китая, а его доля в объеме экспорта более чем вдвое превышала его долю в ВВП, приближаясь к 12%. В 2004 г. на предприятия с иностранными инвестициями приходилось 63,2% произведенной промышленной продукции Шанхая и 67,3% его совокупного объема экспорта.

Отличные показатели ВВП и огромные притоки прямых иностранных инвестиций просто обязаны были существенно улучшили благосостояние жителей Шанхая. Это заключение настолько очевидно, что, казалось, нет необходимости устанавливать, действительно ли это так. В этом разделе

мы анализируем показатели ВВП Шанхая и пробуем дать ответ на вопрос «Способствовали ли показатели ВВП Шанхая улучшению благосостояния его жителей?».

Благосостояние жителей Шанхая и ВВП

Шанхай имеет довольно высокие показатели ВВП. К примеру, в 2004 г. ВВП Шанхая на душу населения составлял 55 037 юаней (примерно $6880). Это в 5,2 раза больше, чем ВВП Китая на душу населения. По этому критерию Шанхай, несомненно, заслуживает звания «голова дракона». Вместе с тем данные по ВВП обманчивы[4]. ВВП на душу населения часто называют доходом на душу населения. Соответственно, создается впечатление, что доход среднестатистического шанхайца близок к ВВП города на душу населения (т. е. 55 037 юаней) — так, многие иностранные фирмы используют данные по ВВП на душу населения при разработке стратегий продаж в рамках своих региональных планов сбыта. Однако это предположение в корне неверно.

Есть два способа разбить данные по ВВП на составляющие. Первый — расходный подход, в соответствии с которым данные по ВВП разбиваются на потребление, инвестиции, государственные расходы и чистый экспорт. Расходный подход — наиболее распространенный способ подачи данных по ВВП для Китая и других стран. Второй способ — это доходный подход, в соответствии с которым данные по ВВП разбиваются на следующие компоненты: 1) трудовой доход (т. е. зарплата и надбавки); 2) доход от капитала (т. е. прибыль от коммерческой деятельности, проценты и арендная плата); 3) амортизация и 4) налоги (т. е. доход для государства). Амортизация — это потребление основного капитала, средства, которые предприятия предусматривают на замену изношенных сооружений и оборудования. Расчет доходных составляющих ВВП часто требует выведения суммы амортизации из ВВП. ВВП за вычетом амортизации — это чистый национальный продукт.

Остальные три компонента ВВП являют собой доход трех основных игроков экономики — рабочей силы, владельцев капитала и государства. Такая разбивка ВВП сразу же указывает на ошибочность распространенного предположения: то, что ВВП на душу населения в 2004 г. составлял 55 037 юаней, вовсе не означает, что среднестатистический шанхаец получил доход в размере 55 037 юаней. Эти 55 037 юаней были распределены между рабочей силой, владельцами капитала и государством. Кстати, весьма немаловажно, как ВВП распределяется между ними.

На диаграмме 1 рис. 4.1 приведены процентные доли трех компонентов так называемого чистого регионального продукта для Шанхая и Чжэцзяна в 2002 г. (2002 г., последний год правления Цзяна Цзэминя, стал высшей точкой для модели с перекосом в сторону города.)

Данные по оплате труда работников включают зарплаты и надбавки, а также доход собственников. В 2002 г. оплата труда работников составляла 41% чистого регионального продукта Шанхая. Это весьма скромная доля. В Соединенных Штатах трудовой доход в сочетании с доходом собственников обычно превышают 70% чистого национального продукта[5]. Доля Шанхая мала и по сравнению с Чжэцзяном. Это сравнение проводится для того, чтобы свести к минимуму все расхождения в статистических отчетах и прочие несоответствия, а также продемонстрировать разницу в доходах между Шанхаем и предпринимательской экономикой Чжэцзяна. Для предпринимательской экономики доля оплаты труда работников (включая доход собственников) высока, тогда как для государственной экономики она низка.

В Чжэцзяне оплата труда работников составляла 53% чистого регионального продукта, что на 12% больше, чем в Шанхае. Доля прибыли корпораций в этих двух провинциях практически одинакова, около 30%, что говорит о том, что основное расхождение между ними связано с доходом государства. Для Шанхая доля дохода государства составляет 28,9%; для Чжэцзяна — 17,4%. Основной итог этого анализа заключается в том, что среднестатистическому жителю Чжэцзяна достается на 10% каждого приращения выработки продукции больше, чем его шанхайскому коллеге. Он на 10% богаче, тогда как его провинция на 10% беднее.

В действительности же разница, вероятно, в несколько раз превышает расхождение 10% в значениях доли оплаты труда работников. Это обусловлено тем, что Шанхай куда более контролируем государством, чем Чжэцзян. Прибыль корпораций в обоих регионах составляет около 30% чистого национального продукта, но есть различие в форме собственности корпораций. В Чжэцзяне большинство владельцев капитала — частные лица, тогда как в Шанхае — государственные органы. Мы располагаем довольно подробными данными по структуре форм собственности в промышленности; можно предположить, что структура форм собственности для всей экономики подобна структуре форм собственности для промышленности.

В 2002 г. на госпредприятия и фирмы, контролируемые государством, в Шанхае приходилось 39,4% стоимости произведенной промышленной продукции, тогда как в Чжэцзяне — лишь 13,6% (NBS, 2003b). Если отталкиваться от этих значений доли выработки продукции, мы придем к выводу, что доля частного дохода в ВВП для Шанхая составляет 52,7%, а для Чжэцзяна — 69,3%. Для большей точности нам нужно сделать еще одну оговорку. На иностранные фирмы в Шанхае приходилась значительно большая доля произведенной промышленной продукции, чем в Чжэцзяне. Разница могла достигать 30%. Чтобы определить долю дохода отечественных частных фирм, нам нужно вычесть иностранную долю в выработке продукции. Но это непростая задача, принимая во внимание некоторые наложения, присутствующие в официальных данных[6].

Шанхай богат, а среднестатистический шанхаец — нет. Львиная доля экономической прибыли достается государству и контролируемым государством предприятиям. Вспомним, что ВВП Шанхая на душу населения

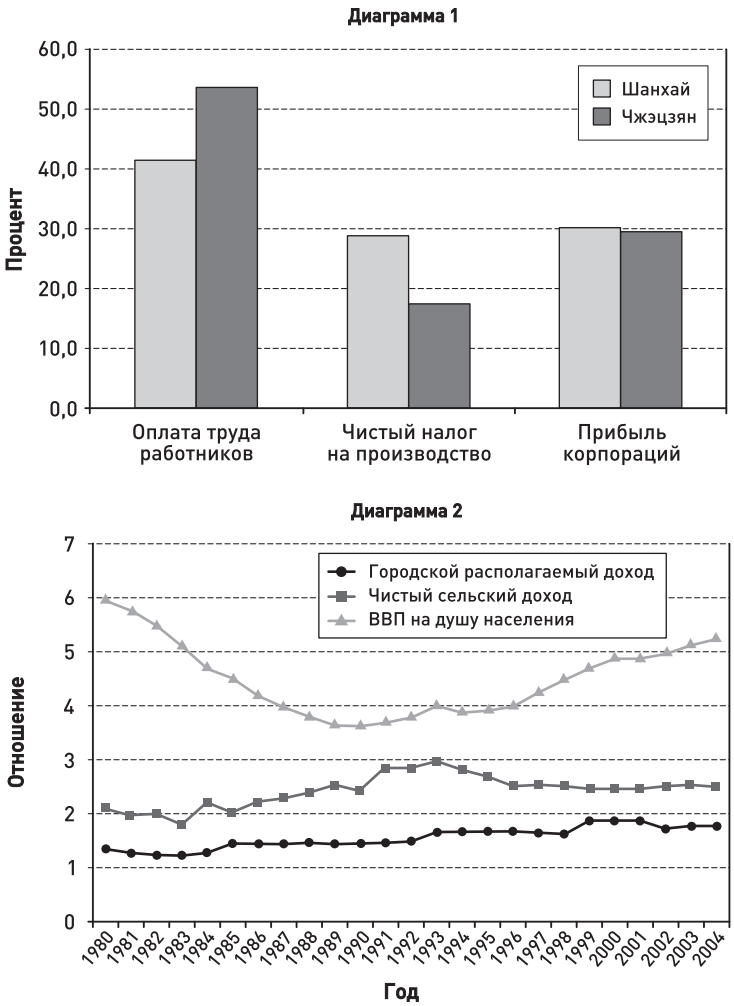


Рис. 4.1. *Сопоставление Шанхая: различные показатели.*

Диаграмма 1: Составляющие чистого регионального продукта Шанхая и Чжэцзяна (на основе доходного подхода к ВВП), 2002 (%); диаграмма 2: Отношения показателей Шанхая к средним по стране: городской располагаемый доход на душу населения, сельский чистый доход на душу населения и ВВП на душу населения, 1980–2004 гг.; диаграмма 3: Отношения показателей Чжэцзяна к средним по стране: городской располагаемый доход на душу населения, сельский чистый доход на душу населения и ВВП на душу населения, 1980–2004 гг.

Источники. Данные по ВВП, доходный подход, взяты из NBS (2004a). Другие данные почерпнуты из ежегодника China Statistical Yearbook, разные годы, и исследований сельских и городских домохозяйств Национального бюро статистики, разные годы.

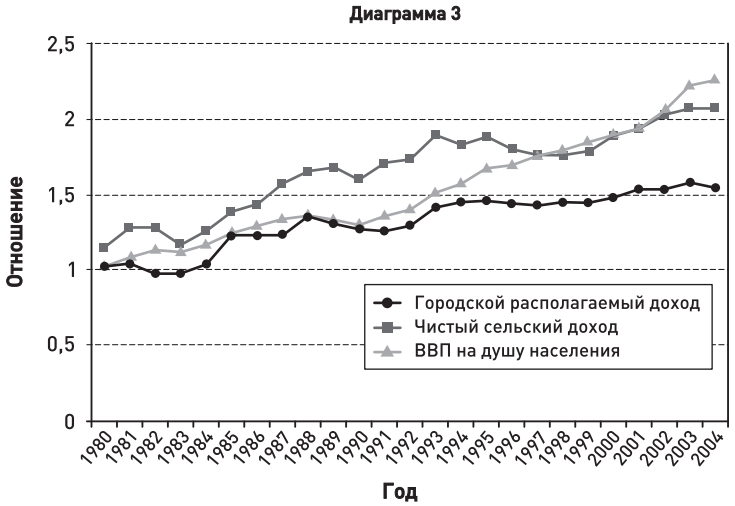


Рис. 4.1. (окончание)

в 5,2 раза превышает ВВП страны на душу населения. Но исследования городских домохозяйств показывают, что жители Шанхая значительно более бедны, чем предполагает это отношение ВВП. В 2004 г. городской располагаемый доход на душу населения для Шанхая составлял 16 683 юаня (чуть больше $2000), а для страны в целом этот показатель составлял 9421,6 юаня. Выходит, отношение Шанхай/Китай составляет 1,77, что очень далеко от значения 5,2, полученного на основе данных по ВВП на душу населения. Если исходить из ВВП на душу населения только для городских районов, отношение Шанхай/Чжэцзян в 2004 г. составляло 1,92, что говорит о том, что Шанхай был почти вдвое богаче Чжэцзяна. Но если использовать данные по городскому доходу, отношение Шанхай/Чжэцзян уменьшается до 1,14 — т. е. по этому показателю Шанхай был лишь на 14% богаче Чжэцзяна (точнее его городских районов).

Давайте детально рассмотрим это несоответствие между данными по ВВП и данными по располагаемому доходу, полученными в рамках исследований домохозяйств. Исследованиями домохозяйств были охвачены типичные домохозяйства Шанхая; таким образом, они отображают экономическое благосостояние среднестатистического шанхайца. То, что между этими двумя последовательностями данных имеется огромный разрыв, говорит о том, что между на первый взгляд впечатляющими данными города по ВВП и экономическим благосостоянием его населения (около 13 млн человек) отсутствует связь. Мы задаем следующий вопрос: «Учитывая то, что Шанхай имеет очень высокий уровень ВВП на душу населения, насколько зажиточен среднестатистический шанхаец по отношению к среднестатистическому

китайцу?» Чтобы дать на него четкий ответ, я рассчитал отношения ВВП, городского располагаемого дохода и сельского чистого дохода для Шанхая (все из расчета на душу населения) к средним показателям по стране. Результаты приведены на диаграмме 2 рис. 4.1.

Верхняя кривая, представляющая отношения ВВП на душу населения, имеет форму буквы «V». В 1980 г. ВВП на душу населения в Шанхае был очень высоким по отношению к ВВП на душу населения по стране, но до 1990 г. это отношение стабильно уменьшалось, а потом стало расти. В 1980 г. отношение ВВП на душу населения составляло 5,9; в 2004-м — 5,24. Таким образом, в период с 1980 по 2004 г., т. е. за 24 г., Шанхай прошел полный цикл: в 1980-х город терял вес по отношению к стране, а в 1990-х он возвращал себе утраченные позиции. Это традиционное толкование экономической истории Шанхая на основе данных по ВВП.

Давайте посмотрим на две другие кривые на этой диаграмме, представляющие сельский чистый доход на душу населения и городской доход на душу населения соответственно. Показатели, в основе которых лежат исследования на предмет дохода домохозяйства, являющегося более точным мерилом экономического благосостояния среднестатистического шанхайца, чем данные по ВВП, ставят под сомнение это толкование. Кривая посредине, представляющая сельский чистый доход, имеет форму перевернутой буквы «V» или форму пирамиды — практически зеркальное отображение кривой отношений ВВП на душу населения. После начального снижения в период с 1980 по 1983 г. отношение стабильно росло, достигнув максимума в 1993 г., после чего оно снижалось или оставалось неизменным. В максимальной точке (1993 год) отношение Шанхай/Китай составляло 2,96. В 2004 г. оно составляло 2,5, как и в 1989-м. Кривую, представляющую отношения городского располагаемого дохода, можно описать как лестницу с удлиненными, но невысокими ступенями: отношение росло маленькими шажками, зачастую оставаясь неизменным. В 1985 г. отношение выросло до 1,46 (с 1,28 в 1984 г.), после чего оставалось практически неизменным до 1993 г., когда оно выросло с 1,49 до 1,66. Потом оно снова оставалось неизменным в течение шести лет и выросло только в 1999 г., до 1,87; затем опять почти не менялось до 2002 г., когда уменьшилось до 1,72.

Что означают эти цифры? Первая закономерность, которая бросается в глаза, — систематичная обратная связь между показателем ВВП и показателем дохода. В 1980-х, когда ВВП Шанхая на душу населения снижался по отношению к стране в целом, доход его жителей рос — особенно это касается его сельских жителей. В 1990-х связь между ВВП на душу населения и сельским доходом на душу населения была по-прежнему отрицательной, но направление движения этих двух переменных изменилось. Начиная с 1990 г. ВВП Шанхая на душу населения рос гораздо быстрее,

чем ВВП страны на душу населения. (Это изменение опять же произошло в посттяньаньмэньский период.) В 1990 г. их отношение составляло 3,62; в 1993 г. — 3,98, в 1997 г. — 4,25, в 2000 г. — 4,88, в 2004 г. — 5,24. Как видим, в 2004 г. Шанхай по отношению к стране в целом был примерно там же, где и в 1983 г. (5,11).

Многие считают динамику изменения ВВП Шанхая наглядным подтверждением его бурного развития и «шанхайского чуда» — многие, за исключением тех людей, которые живут в Шанхае. После 1993 г. шанхайцы — выходцы из села неуклонно утрачивали свои позиции по отношению к сельским жителям других регионов страны. «Сельские шанхайцы» были по-прежнему самыми зажиточными в Китае, но в 2004 г. их доход по сравнению с доходом сельских жителей других регионов уменьшился. В 1993-м отношение составляло 2,96; в 2004 г. оно снизилось до 2,49. Аналогичное отношение наблюдалось и в 1989 г. У городских шанхайцев дела были лишь немногим лучше. Их доход по отношению к городскому Китаю рос, но весьма скромными темпами. Увеличение дохода наблюдалось примерно каждые семь лет: в 1985 г. (1,45), в 1993 г. (1,66) и в 1999 г. (1,87). В 2004 г. отношение уменьшилось до 1,77.

Позвольте мне более формальным образом продемонстрировать отрицательную связь между ВВП Шанхая и его доходом — по отношению к соответствующим показателям по стране в целом. Мерилом простой двусторонней связи между двумя переменными является коэффициент корреляции Пирсона. Когда этот коэффициент отрицателен, корреляция между двумя переменными является отрицательной; когда он положителен, корреляция между ними является положительной. Коэффициент корреляции Пирсона для шанхайских ВВП на душу населения и городского дохода на душу населения составляет −0,12; коэффициент корреляции Пирсона для шанхайских ВВП на душу населения и сельского дохода на душу населения составляет −0,62. Иными словами, мы имеем систематичную *отрицательную* связь между ВВП Шанхая и доходом его населения; эта связь более сильна в отношении сельских выходцев, нежели для горожан.

Следующий вопрос — почему для Шанхая наблюдается такая закономерность. На этот счет есть одна гипотеза, которая заключается в том, что контролируемая государством экономика может расти, не улучшая при этом экономического благосостояния рядовых граждан. К примеру, контролируемые государством корпорации могут инвестировать огромные средства и получать огромные доходы посредством распределения прибыли. Государство может делать огромные инвестиции, а средства на них получать в виде огромных налогов, которые снижают долю дохода домохозяйств. А вот предпринимательская экономика может расти только за счет повышения личного дохода рядовых домохозяйств. Мы уже продемонстрировали, что в предпринимательском Чжэцзяне доля оплаты труда работников в ВВП

гораздо выше, чем в Шанхае. Из этого следует, что показатели ВВП в Чжэцзяне имеют положительную корреляцию с доходом рядовых домохозяйств провинции. Этот тезис подтверждается диаграммой 3 на рис. 4.1, где приведены ВВП Чжэцзяна на душу населения, доход городского домохозяйства и доход сельского домохозяйства по отношению к средним показателям по стране. В отличие от диаграммы для Шанхая три кривые здесь лежат близко друг к другу. Коэффициент корреляции Пирсона для ВВП на душу населения и дохода городского домохозяйства составляет 0,91; а для ВВП на душу населения и дохода сельского домохозяйства — 0,90. Последствия в плане благосостояния населения для государственной, интервенционистской шанхайской модели и для предпринимательской чжэцзянской модели предельно ясны.

Беден ли Шанхай?

В 2004 г. Всемирный банк организовал в Шанхае представительную конференцию по вопросам бедности. Дэвид Доллар, автор целого ряда материалов о предполагаемых связях между глобализацией и сокращением бедности в Китае, пояснил, почему эта конференция проводилась в Шанхае: «Всемирный банк ищет по всему миру истории успеха, анализирует их и потом проповедует свое толкование — и зачастую это у него выходит довольно неплохо»[7].

Шанхай, как говорится в статье *Financial Times*, посвященной этому мероприятию, — «подходящее место». Он — один из лучших учеников глобализации. В 1990-х и после вступления Китая в ВТО город получил огромный объем прямых иностранных инвестиций. В главе 1 я уже продемонстрировал, что сокращение бедности в Китае происходило главным образом в 1980-х, когда страна была в минимальной степени затронута глобализацией. В 1990-х же наблюдалось не только значительное снижение темпов сокращения бедности, но и отступление от ранее достигнутых позиций. (В заключительной главе этой книги я возвращаюсь к этому вопросу и отмечаю, что Китай в 1990-х несколько раз пересматривал свой прожиточный минимум в сторону уменьшения, дабы уменьшить — чисто статистически — количество людей, находящихся за чертой бедности.) В этом разделе давайте посмотрим, как обстояли дела у бедных людей в Шанхае, прямо под носом у делегатов Всемирного банка.

На рис. 4.2 показан реальный рост дохода городского домохозяйства, усредненный по трем периодам — 1986–1988, 1989–2003 и 2001–2003 гг. Данные взяты с веб-сайта администрации Шанхая; они получены в рамках исследований городских домохозяйств, проведенных Национальным бюро статистики. На рисунке показаны реальные темпы роста дохода. Номинальные доходы приведены к ценам 1978 г. (исходя из индексов

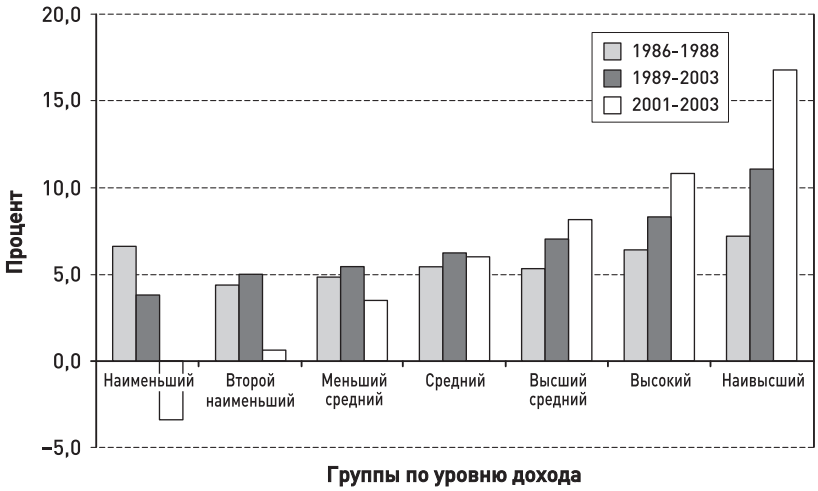


Рис. 4.2. Реальный рост городского дохода на душу населения для трех групп по уровню дохода в Шанхае: 1) 1986–1988, 2) 1989–2003 и 3) 2001–2003 (%).

Примечание. Дефляторы, использованные при расчетах, — индексы потребительских цен для Шанхая (1978 = 100). Источник: Данные взяты с веб-сайта администрации Шанхая. См. http://www.stats-sh.gov.cn/2004shtj/tjnj/tjnj2006.htm#, страница посещена 13 июля 2007 г.

потребительских цен для Шанхая). На веб-сайте администрации Шанхая выделяется семь групп по уровню дохода: 1) наименьший; 2) второй наименьший; 3) меньший средний; 4) средний; 5) высший средний; 6) высокий и 7) наивысший. Эти семь групп приводятся на рисунке слева направо. Я же в свою очередь выделил три периода, чтобы выявить расхождения в динамике роста доходов.

Картина весьма интересна. В период с 1986 по 1988 г. темпы роста по всем семи группам по уровню дохода примерно одинаковы. Наибольшими темпы роста были для группы с наивысшим доходом (7,15%), а на втором месте по темпам роста находилась группа с наименьшим доходом (6,57%). Для остальных пяти групп темпы роста отличались незначительно. Динамика в период с 1989 по 2003 г. совершенно иная. Здесь имеем четкую закономерность: чем выше уровень дохода, тем выше темпы его роста. К тому же разница в темпах роста между группами стала довольно существенной. Для группы с наименьшим доходом темпы роста составляли 3,73%, тогда как для группы с наивысшим доходом — 11,05%, т. е. более чем в три раза больше.

В период с 2001 по 2003 г. перекос в сторону более зажиточных групп в Шанхае стал очевидным. Для группы с наименьшим доходом доход упал на 3,4%, а для группы со вторым наименьшим доходом он практически не изменился (0,6%). Темпы роста для следующих двух групп — с меньшим

средним и средним доходом — значительно снизились, как по сравнению с 1980-ми, так и по сравнению с 1990-ми. А вот доход для групп с высшим средним, высоким и наивысшим доходом в этот период существенно вырос. Темпы роста для группы с наивысшим доходом составили 16,7%, что почти на 7% выше и без того весьма высоких темпов роста в предыдущий период.

Две ремарки касательно данных. Во-первых, этими исследованиями домохозяйств не охвачены незарегистрированные мигранты, а потому данные по доходам могут быть несколько завышенными, учитывая, что с незарегистрированными мигрантами работодатели исторически обращаются не слишком хорошо — зачастую не платят им зарплату месяцами. Во-вторых, начиная с 2004 г. администрация Шанхая перестала публиковать значения доходов для групп с наименьшим и вторым наименьшим доходом и групп с высоким и наивысшим доходом по отдельности. Так что теперь групп по уровню доходов не семь, а пять, что усложняет детальный анализ.

Разница в темпах роста между группой с наивысшим доходом и группой с наименьшим доходом в Шанхае составляет 20% (16,7% против −3,7%). Все это имело место непосредственно накануне конференции Всемирного банка по вопросам бедности. Шанхай — подходящее место для такой конференции, но обоснование диаметрально противоположно версии Всемирного банка. Шанхайская централизованная модель и государственные программы урбанизации по своей сути способствуют росту бедности.

Богат ли Шанхай?

Шанхайский квартал Синьтяньди — «Новый свет» — излучает богатство и достаток. Он находится в районе, где, по иронии судьбы, в 1921 г. прошел первый съезд Коммунистической партии Китая. Сегодня здесь располагаются модные бутики, дорогие бистро и художественные галереи. Его архитектор Бенджамин Вуд, вдохнувший новую жизнь в бостонский Фэнейл-Холл, использовал ту же формулу и применительно к Синьтяньди — по его словам, он хотел подарить Шанхаю «отличное общественное место в европейском стиле, где люди могли бы получать удовольствие»[8]. При наличии такого заметного символа достатка так и просится вывод, что Шанхай — потребительская столица Китая. И действительно, многие транснациональные корпорации используют Шанхай для иллюстрации своей стратегии нацеленности на нарождающийся потребительский средний класс Китая. Так, компания McKinsey прогнозирует рост городского среднего класса в Китае к 2025 г., с увеличением покупательской способности до $2,4 трлн — примерно столько тратят сегодня японские домохозяйства. Шанхаю в этом анализе отводится видное место.

Шанхайская элита богата. Это не подлежит сомнению. Вопрос здесь заключается в том, сопоставим ли уровень достатка рядовых жителей Шанхая с уровнем достатка в других регионах Китая. Для детального изучения этого вопроса мы обращаемся к исследованиям городских домохозяйств Национального бюро статистики[9]. В рамках исследований Национального бюро статистики собирается информация о доходе от владения имуществом. Источниками дохода от имущества являются выплаты процентов и дивидендов или доход от аренды. При прочих равных условиях имеется несколько веских причин того, почему дела у шанхайских домохозяйств здесь должны идти весьма неплохо. Прежде всего доход от аренды должен быть высоким потому, что Шанхай в 1990-х переживал бум в сфере недвижимости. Однако Шанхай, оказывается, на удивление беден в плане активов.

В 2004 г. доход от имущества на душу населения в Шанхае составлял 215 юаней (примерно $26), а в 2002-м он составлял лишь 94,4 юаня ($11). Доход городских жителей Чжэцзяна и Гуандуна от владения имуществом был в разы больше. Но шанхайские городские домохозяйства бедны в плане активов не только по сравнению с Чжэцзяном и Гуандуном, но и по сравнению с городским Китаем в целом. По отношению к городскому Китаю в целом доход от имущества на душу населения для шанхайских домохозяйств составлял от 0,6 (в 1996 и 1999 гг.) до 0,8 (в 2002 г.). В 2004 г. показатель Шанхая по отношению к городскому Китаю резко вырос — до 1,3. Этот рост был обусловлен главным образом ростом дохода от аренды в период с 2002 по 2004 г. Но даже при цифре 1,3 Шанхай не выглядит особенно зажиточным. Не забываем, что ВВП Шанхая на душу населения в 5,2 раза превышает аналогичные показатели по стране.

Низкий уровень шанхайского дохода от имущества служит основанием для дальнейшего исследования. Каким бы низким ни был доход от имущества в Шанхае в 2002 и 2004 г., это уже был значительный прогресс по сравнению с предыдущими годами. Ситуация начала меняться в лучшую сторону в 2002 г., судя по существенному росту в период с 2002 по 2004 г. — с 94,4 юаня до 215 юаней. В 2001 г. доход от имущества на душу населения составлял лишь 39 юаней ($5), и в том году Шанхай по уровню дохода от имущества занимал 25-е место в Китае. Житель Шанхая имел меньше, чем жители ряда китайских провинций, входивших в число самых бедных, — Ганьсу (42 юаня), Шааньси (53,8 юаня) и Нинся (40,4 юаня).

Еще более удивительным фактом является то, что в период с 1992 по 2001 г. доход от имущества среднестатистического жителя Шанхая даже *уменьшился*. Причем это уменьшение было не в относительном выражении — по отношению к другим источникам дохода. Доход от имущества уменьшился в *абсолютном* исчислении: среднестатистический житель

Шанхая в 2001 г. имел меньше в виде дохода от имущества, чем в 1992 г. В 1992 г. средний доход от имущества составлял 44 юаня, а в 2001 г. — 39 юаней. И это произошло в период, когда темпы роста ВВП в Шанхае исчислялись двузначными цифрами. (Это все номинальные значения, без учета инфляции.) В 1992 г. только в четырех провинциях доход от имущества был более высоким, чем в Шанхае (Чжэцзян, Фуцзянь, Гуандун и Хайнань). То, что Шанхай скатился с пятого места в 1992 г. на шестое с конца в 2001 г., просто поразительно. Многие наблюдатели полагают, что Шанхай в 1990-х переживал некий ренессанс. Однако рядовым домохозяйствам Шанхая этот значительный рост дал очень мало в плане благосостояния.

Сравнение с предпринимательским Чжэцзяном говорит о многом. В 1992 г. доход от имущества городских жителей Чжэцзяна в 1,58 раза превышал доход от имущества рядовых жителей Шанхая. К 2001 г. это преимущество Чжэцзяна выросло до 4,3. Мы можем исключить потенциальный фактор — жители Шанхая, возможно, много потребляют, и, соответственно, их доход в процентах очень мал. Огромное расхождение между Шанхаем и Чжэцзяном обусловлено двумя составляющими дохода от имущества — доходом в форме дивидендов и доходом от аренды. Средний доход в форме дивидендов в Чжэцзяне в 1996 г. составлял 27,65 юаня, в 4,3 раза больше, чем в Шанхае (6,43 юаня). Разница в доходе от аренды была еще большей. В Чжэцзяне он составлял 22,54 юаня, тогда как в Шанхае — всего 0,37 юаня ($0,045), т. е. в 60,9 раза меньше. Стоит заметить, что в 1996 г. Шанхай не опустился на последнее место в стране только потому, что доход от аренды в Тибете в том году равнялся нулю.

Доход в форме процентов и доход в форме дивидендов — это доходы, получаемые за счет сбережений, которые накапливались домохозяйствами в предыдущие годы. То, что доход от имущества в Шанхае столь мал, говорит о том, что норма сбережений весьма низка. Опираясь на доходный подход к ВВП, мы можем определить, какой доход домохозяйства имели в отдельно взятом году, а опираясь на расходный подход к ВВП — сколько домохозяйства потратили в отдельно взятом году. Разница между этими показателями и есть сбережения домохозяйств. Расчеты показывают, что в 2002 г. норма сбережений домохозяйств в Шанхае составляла лишь 1,29%[10]. В Чжэцзяне же она составляла 13,7%. С расчетом точного значения нормы сбережений домохозяйств сопряжен ряд факторов, в том числе тот, что доходный подход к ВВП не охватывает денежные переводы, которые также могут пополнять сбережения. Суть этого наблюдения заключается не в том, чтобы продемонстрировать, что норма сбережений домохозяйств для Шанхая составляет всего 1,29%. Суть здесь в том, что аналогичные расчеты показывают, что норма сбережений для Чжэцзяна существенно превышает норму сбережений для Шанхая.

Рост безработицы

Одним из самых труднообъяснимых явлений в 1990-х было отсутствие роста занятости. Рост занятости в 1990-х в Китае в целом был далеко не таким стремительным, как в 1980-х[11].

Рост безработицы в Шанхае принял крайнюю форму. В 1990-х, помимо того, что уровень занятости рос медленнее, чем ВВП, количество занятых фактически сокращалось.

Китайские статистические источники приводят данные по двум показателям уровня занятости[12]. Первый — это более узкий показатель, который охватывает работников госучреждений, главным образом в городских районах. Он не учитывает занятость в фирмах частного сектора и собственных предприятиях, но учитывает занятость в госпредприятиях, коллективных предприятиях и предприятиях с иностранными инвестициями. Второй показатель более широкий, он охватывает как работников госучреждений, так и работников, проживающих в сельских районах, которые получают заработную плату. Работники поселково-волостных предприятий охватываются вторым показателем, но не охватываются первым. Более широкий показатель мы называем *совокупное количество занятых*, а более узкий — *количество занятых в городских районах*.

Оба этих инструмента оценки указывают на резкое снижение количества занятых в Шанхае в 1990-х, особенно во второй половине десятилетия. В 1995 г. совокупное количество занятых составляло 7,9 млн человек; к 2000-му оно составляло 6,7 млн, т.е. уменьшилось на 15%. Однако с 2000 г. наблюдается рост уровня занятости. В 2004 г. совокупное число занятых в Шанхае вышло на уровень 1995 г. (8,1 млн). То, что уровень занятости в Шанхае в 2004 г. был таким же, как и 10 годами ранее, просто поразительно. За эти 10 лет Шанхай пережил небывалый бум в сфере недвижимости, прямых иностранных инвестиций, а также в промышленности, торговле и культурной сфере. Его ВВП вырос в несколько раз, огромные средства были инвестированы в сооружение инфраструктурных объектов. Поразительно это и по сравнению с другими регионами, в которых тоже наблюдался быстрый экономический рост, но которые при этом создавали рабочие места. Так, совокупное количество занятых в Чжэцзяне выросло с 26,2 млн в 1995 г. до 32 млн в 2004 г. В Гуандуне оно за этот же период увеличилось с 35,5 до 47 млн. Как видим, Гуандун и Чжэцзян, помимо того, что имели рост ВВП, также создавали нечто, что является дефицитом в такой населенной стране, как Китай, — рабочие места.

Более узкий показатель уровня занятости — количество занятых в городских районах в государственном, коллективном и иностранном секторах — указывает на еще большее снижение[13]. И началось это снижение раньше, чем снижение совокупного числа занятых. В 1990 г. количество

работников в Шанхае составляло 5,08 млн; к 2004 г. оно сократилось почти на 50%, до 2,64 млн. Несмотря на то, что совокупное число занятых в период с 1990 по 1995 г. несущественно выросло, количество занятых в городских районах даже в первой половине 1990-х уменьшилось. В 1995 г. количество занятых в городских районах составляло 4,7 млн. И вновь контраст с «предпринимательскими» провинциями значителен. В период с 1990 по 2004 г. число занятых в городских районах в Гуандуне выросло с 7,86 млн до 8,12 млн. В Чжэцзяне, правда, число занятых в городских районах снизилось, но не столь существенно, как в Шанхае. В период с 1990 по 2004 г. количество занятых в городских районах в этой провинции сократилось на 8,7% (тогда как в Шанхае — на 50%).

Довольно неприглядная картина с занятостью в Шанхае в 1990-х может пояснять сокращение дохода от активов среднестатистического шанхайца, на которое указывают данные исследований городских домохозяйств Национального бюро статистики. Вполне возможно, что многим жителям Шанхая приходилось обращаться к своим сбережениям ввиду нехватки денежных средств. Такая ситуация могла быть обусловлена сочетанием роста уровня безработицы и отсутствием роста дохода единоличного собственника. Эта гипотеза увязывается с информацией, которую я привел ранее, — норма сбережений домохозяйств для Шанхая очень низка. Более значительное снижение количества занятых в городских районах по сравнению с совокупным показателем вызывает еще один вопрос. Поскольку государственный сектор в Шанхае велик, значительную часть занятых в городских районах составляли работники госпредприятий. Таким образом, можно утверждать, что существенное сокращение количества занятых в городских районах было обусловлено реструктуризацией — избавлением от избыточной рабочей силы на госпредприятиях. Это существенное сокращение числа занятых — явно болезненный шаг как с политической, так и с социальной точки зрения, можно рассматривать как свидетельство решительной попытки реформировать город.

Шанхай, похоже, осуществлял одну из наиболее агрессивных программ реструктуризации в стране. Ее масштаб выглядит более значительным даже по сравнению со степенью реструктуризации в предпринимательских Гуандуне и Чжэцзяне. В 2004 г. количество занятых в городских районах в госсекторе Шанхая составляло только 32% от уровня 1990 г. Реструктуризация госпредприятий в Гуандуне и Чжэцзяне была гораздо менее агрессивной. В 2004 г. количество занятых в госсекторе в Гуандуне составляло 68,8% от уровня 1990 г., а в Чжэцзяне — 60,6%.

Это сочетание агрессивной программы реструктуризации, нацеленной на госпредприятия, и более низких темпов роста частного сектора ставит под сомнение ряд традиционных взглядов на реформы в Китае. Один из них гласит, что китайское правительство не решалось привати-

зировать госпредприятия из-за значительных негативных социальных последствий. Безработица может привести к общественному недовольству, а потому даже неэффективные госпредприятия приходилось поддерживать на плаву. Но Шанхай, похоже, не особо волновали социальные последствия программы реструктуризации, хотя можно было ожидать, что он будет проявлять осторожность. Ведь этот город пользуется повышенным вниманием за рубежом, и любые проявления общественного недовольства в нем окажут более существенное влияние на доверие иностранных инвесторов к Китаю, чем проявления общественного недовольства в других регионах страны. Принимая во внимание, насколько высоки ставки, агрессивность реструктуризации госпредприятий довольно удивительна.

Шанхай также был пионером в плане трудовых реформ в госсекторе. Шанхай начал избавляться от избыточной рабочей силы в госсекторе еще до того, как была развернута общенациональная программа реструктуризации. В период с 1990 по 1995 г. Шанхай был одним из всего трех регионов страны, где рост количества занятых был отрицательным. Двумя другими регионами были Хэйлунцзян и Цинхай. Также в период с 1990 по 1995 г. Шанхай начал сокращать рабочую силу на госпредприятиях, с 3,97 млн до 3,24 млн человек. При этом в предпринимательских провинциях количество занятых на госпредприятиях в этот период увеличилось. В Гуандуне число занятых на госпредприятиях выросло с 5,3 млн в 1990 г. до 5,5 млн в 1995 г.; в Чжэцзяне — с 2,8 млн до 2,95 млн.

То, что две предпринимательские провинции увеличивали количество занятых в государственном секторе, а государственный Шанхай его сокращал, — весьма любопытное наблюдение. Оно говорит о том, что шанхайская программа реструктуризации предназначалась не для того, чтобы ускорить развитие частного сектора в городе. Шанхай уменьшал количество занятых в государственном секторе, но при этом вводил ограничения в отношении частного сектора. Правдоподобным представляется то, что Шанхай реструктуризировал свои госпредприятия, чтобы максимально увеличить налоговые поступления от госпредприятий и их доходность. Целью сокращения работников госпредприятий было снижение расходов на поддержку нерентабельных госпредприятий, а целью ограничения конкуренции со стороны фирм частного сектора — повышение доходности оставшихся госпредприятий.

Инновационен ли Шанхай?

Стивен Грин, экономист шанхайского банка Standard Chartered Bank, пишет, что власти Шанхая обожают показывать иностранным гостям Fuxing Group — шанхайскую фармацевтическую частную компанию частного сектора. Это делается для того, чтобы продемонстрировать «бурно развиваю-

щуюся частную, высокотехнологичную экономику Шанхая», отмечает Грин (2003). Намерения эти легко объяснимы, однако его экономику нельзя назвать ни частной, ни высокотехнологичной. Я уже продемонстрировал, что в плане дохода от коммерческой деятельности и дохода от владения активами Шанхай поразительно беден, причем не только по сравнению с предпринимательскими Чжэцзяном и Гуандуном, но и по сравнению с отдельными регионами, входящими в число беднейших в Китае.

Shanghai Fuxing, компания, которую шанхайские чиновники любят показывать гостям, впечатляет, но вовсе не потому, что она является предприятием частного сектора. Портфель продуктов этой компании включает лекарство от малярии под названием «Артесунат». В 2005 г. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) включила этот препарат в свой список предварительно квалифицированных лекарственных препаратов. Shanghai Fuxing — единственная китайская компания, присутствующая сегодня в этом списке ВОЗ. (Также в нем значится китайское подразделение компании Novartis.) Прохождение сертификации ВОЗ — важное событие для компании, поскольку наличие сертификата этой организации говорит об эффективности препарата и надежности производственного процесса поставщика. Стандарты, используемые ВОЗ, идентичны стандартам, используемым Европейским агентством по аттестации лекарственных препаратов и Управлением по контролю за пищевыми продуктами и лекарственными препаратами США.

Однако значимости этой победы не стоит преувеличивать. Хотя бы потому, что тот факт, что «Артесунат» — единственный китайский препарат, сертифицированный ВОЗ, красноречиво говорит о состоянии фармацевтической промышленности Китая. В списке предварительно квалифицированных лекарственных препаратов ВОЗ по состоянию на август 2006 г. (этот список регулярно обновляется) присутствует 83 препарата от ВИЧ/СПИДа, поставляемых пятью индийскими компаниями, а также шесть препаратов от туберкулеза, поставляемых тремя индийскими компаниями[14]. Какой бы впечатляющей Shanghai Fuxing ни казалась в пределах Китая, она значительно отстает от своих индийских коллег.

Кроме того, строго говоря, Shanghai Fuxing имеет очень слабое отношение к разработке «Артесуната». «Артесунат» зарегистрирован фирмой Guilin Pharmaceutical, базирующейся в провинции Гуйчжоу. Shanghai Fuxing приобрела Guilin Pharmaceutical несколько лет назад, когда препарат уже проходил клинические испытания. Более того, Shanghai Fuxing на самом деле не является фармацевтической компанией. Это холдинговая компания, владеющая разнообразными активами. Она работает в четырех не связанных друг с другом сферах — производство фармацевтической продукции, операции с недвижимостью, производство стали и розничная торговля. У ее основателя нет медицинского образования. Он получил диплом доктора по китайской философии Университета Фудань[15].

Истинная причина того, почему всем иностранным гостям показывали Fuxing Group, кроется в том, что в Шанхае очень немного видных историй успеха частного сектора. Шанхай всегда позиционировал себя лидером в сфере высоких технологий в стране, о чем свидетельствует гордость за Fuxing Group, но его достижения не соответствуют его амбициям и его возможностям. В перечне новосозданных технологических компаний, вышедших на биржу NASDAQ, доминирует Пекин, а не Шанхай. По состоянию на 2006 год в Китае насчитывалось 23 компании, котирующихся на NASDAQ; 13 из них базировались в Пекине и только 6 — в Шанхае[16].

Давайте рассмотрим положение дел с разработкой технологий в Шанхае при помощи системного и комплексного показателя — количества выданных патентов[17]. Патентование широко используется экономистами как показатель развитости инноваций или конкурентоспособности фирм или регионов. Идея, стоящая за его использованием, довольно сложна, но основным стимулирующим фактором, подчеркиваемым в экономической литературе, является возможность при помощи прав на интеллектуальную собственность обрести конкурентное преимущество на рынке. Таким образом, патентование — хороший показатель как инновационности, так и конкурентной деловой динамики. В Шанхае дела с патентованием обстоят просто ужасно, что особенно примечательно, принимая во внимание следующие два фактора. Первый — это то, что Шанхай в 1980-х был лидером по выданным патентам, а в 1990-х стал отстающим. Второй — то, что для Шанхая правительство страны не жалело ресурсов. Имея огромные инвестиции, инфраструктуру мирового класса и существенный приток прямых иностранных инвестиций, Шанхай не может похвастаться сколько-нибудь существенными достижениями в сфере, которая обретает все больший вес в конкурентной экономической среде Китая, — способность внедрять новшества и совершенствовать технологии и продукты.

В 1987 г. шанхайским физическим лицам и организациям было выдано 575 патентов. (Все патенты, о которых говорится в этой главе, — патенты, выданные китайскими патентными органами. Если не указано иное, все данные по патентам — годовое количество выданных патентов, а не количество патентных заявок[18].) Это был второй показатель в стране после Пекина (776 выданных патентов). Всего через четыре года, в 1991 г., Шанхай по выданным патентам оказался на девятом месте в стране. Шанхай (1025 патентов) теперь находился позади не только Пекина (2369 патентов), но и двух крупнейших сельскохозяйственных провинций Китая — Хунань (1174 патента) и Сычуань (1232 патента).

Место в стране по числу выданных патентов — это один из индикаторов того, что произошло с инновационным потенциалом Шанхая в 1990-х, однако он не самый красноречивый. Более красноречивым представляется сопоставление Шанхая с провинциями, которые пошли по пути развития

предпринимательства. Давайте сравним Шанхай с Чжэцзяном и Гуандуном. На рис. 4.3 приведены отношения годового количества выданных патентов для Шанхая к годовому количеству выданных патентов для Чжэцзяна и Гуандуна соответственно. На диаграмме 1 рис. 4.3, где приведены отношения количеств выданных патентов для всех лет в период с 1987 по 2005 г., мы видим резкое уменьшение относительного числа выданных патентов для Шанхая в период с 1987 по 1991 г. В 1987 г. в Шанхае было выдано примерно в три раза больше патентов, чем в Гуандуне, и в 1,8 раза больше, чем в Чжэцзяне. А в 1991 г. отношения для пар Шанхай/Чжэцзян и Шанхай/Гуандун составляли менее единицы.

Ху и Джефферсон (2006) отмечают «патентный взрыв» в Китае после 2000 г. При этом в Чжэцзяне и Гуандуне «патентный взрыв» произошел как минимум десятью годами ранее. Как и многие другие экономисты, Ху и Джефферсон (2006) трактуют это явление увеличением объема прямых иностранных инвестиций, однако рост патентной активности в Чжэцзяне — практически без каких-либо прямых иностранных инвестиций — обосновать труднее. (Труднее пояснить и то, что в Шанхае — городе с огромным притоком прямых иностранных инвестиций — «патентный взрыв» так и не произошел.) Еще один момент в работе Ху и Джефферсона лучше поясняет почерпнутую нами информацию. Они выявили, что фирмы частного сектора чаще регистрируют патенты, чем госпредприятия и предприятия с иностранными инвестициями.

Показательно, что у Шанхая в 1990-х дела шли не слишком хорошо. Его количество выданных патентов по отношению к Чжэцзяну и Гуандуну снижалось в течение всего десятилетия, пусть и не столь стремительными темпами, как в конце 1980-х. За исключением 2003 г., Шанхай стабильно уступал и Чжэцзяну, и Гуандуну. Во все годы в период с 1990 по 2005 г. и отношение Шанхай/Чжэцзян (за исключением 2003 г.), и отношение Шанхай/Гуандун было меньше единицы. В конце 1990-х положение вещей в Шанхае по сравнению с этими провинциями несколько улучшилось. Если в первой половине 1990-х он по выданным патентам занимал 9–10-е место в стране, то во второй половине 1990-х он занимал места с шестого по восьмое. В 2004 г. Шанхай вышел на четвертое место в стране, после Гуандуна (№ 1), Чжэцзяна (№ 2) и Цзянсу (№ 3). Шанхай сумел обратить вспять нисходящую тенденцию, но все же не смог вернуть себе лидирующие позиции в сфере разработки технологий, на которых пребывал в середине 1980-х.

На диаграмме 2 приводится картина только по патентам на изобретения; две другие категории патентов (патенты на полезные модели и патенты на промышленные образцы) не учитываются. Заявки на патенты на изобретения проходят более тщательное изучение на предмет полезности, новизны и уникальности. Заявки же на патенты на полезные модели и на промыш-

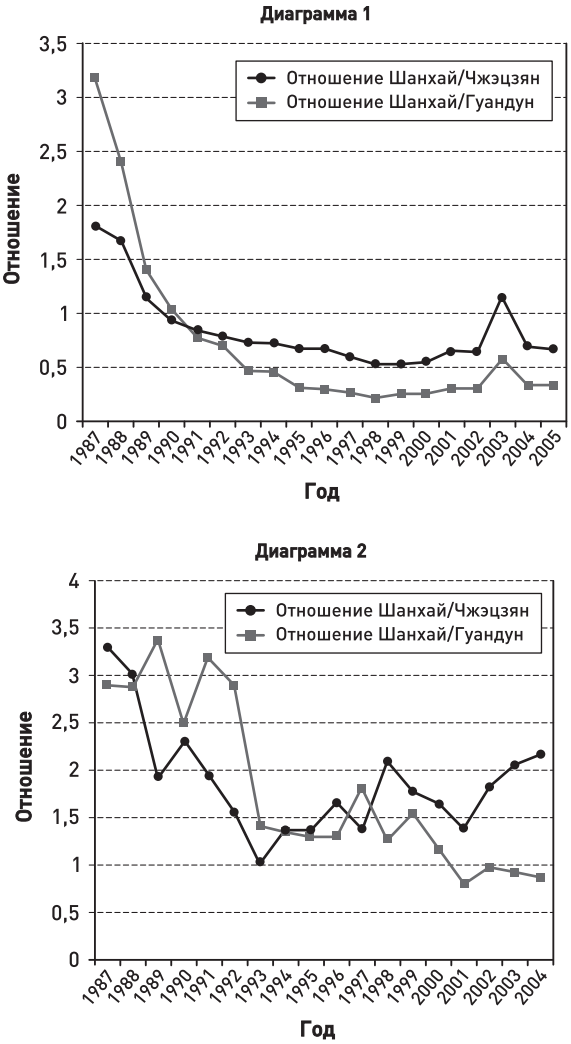


Рис. 4.3. *Патентная активность в Шанхае, Чжэцзяне и Гуандуне.*

Диаграмма 1: отношения годовых количеств выданных патентов: отношение Шанхай/Чжэцзян и отношение Шанхай/Гуандун; диаграмма 2: отношения годовых количеств выданных патентов на изобретения: отношение Шанхай/Чжэцзян и отношение Шанхай/Гуандун.

Источники: Данные Национального бюро статистики и Министерства науки и технологий (1999 и 2002).

ленные образцы подвергаются менее тщательному изучению. Для этих двух категорий новизна не обязательна, достаточно очевидного усовершенствования. Патенты на изобретения также имеют больший срок патентной защиты. Согласно китайскому Закону о патентах, для патентов на изобретения срок

патентной защиты составляет 20 лет, тогда как для патентов на полезные модели и патентов на промышленные образцы — только 10 лет[19].

Отделить данные по патентам на изобретения от данных по патентам двух других категорий важно и для того, чтобы посмотреть, удалось ли Шанхаю сохранить свое преимущество в более требовательном виде инновационной деятельности. Как видим из диаграммы 2, Шанхай утратил лидирующие позиции и по патентам на изобретения. Снижение его количества выданных патентов этой категории по отношению к Чжэцзяну и Гуандуну носило менее резкий и менее линейный характер, но все же четко прослеживается нисходящая тенденция. Наиболее существенным это снижение было в конце 1980-х; правда, в отличие от патентов на полезные модели и патентов на промышленные образцы, во второй половине 1990-х Шанхай сумел остановить свое сползание вниз по отношению к Чжэцзяну (а вот по отношению к Гуандуну — нет).

Шанхай имеет много преимуществ, поэтому это падение объяснить трудно. Он имел огромное преимущество по выданным патентам перед Гуандуном и Чжэцзяном в середине 1980-х, когда располагал более значительными ресурсами, которые направлялись на разработку новых технологий. У него было гораздо больше инженеров, ученых и университетов, чем у Чжэцзяна и Гуандуна. К примеру, в 1981 г. в Шанхае насчитывалось 87 000 студентов колледжей. В Чжэцзяне и Гуандуне их было вдвое меньше[20]. В 1981 г. инженеров в Шанхае было в 2,8 раза больше, чем в Чжэцзяне, и в 1,6 раза больше, чем в Гуандуне. По числу ученых-исследователей разрыв был еще более существенным: в Шанхае их было в 5,9 раза больше, чем в Чжэцзяне, и в 2,37 раза больше, чем в Гуандуне. Шанхай также тратил намного больше средств на научно-исследовательские работы. Мы располагаем данными за период с 1992 г., которые охватывают расходы на научно-исследовательские работы только крупных и средних промышленных предприятий. Фирмы Шанхая тратили на научно-исследовательские работы в 2,4 раза больше, чем фирмы Чжэцзяна, и в 1,89 раза больше, чем фирмы Гуандуна (NBS, 1993b).

Политика и законодательство также были для Шанхая благоприятными. В 1993 г. были внесены поправки в Закон о патентах, предусматривавшие расширение патентной защиты на такие сферы, как фармацевтическая продукция, продукты питания, напитки, ароматизаторы и химические соединения. Во многих из них шанхайские фирмы уже располагали значительным потенциалом. Тем не менее активность в области получения патентов в Шанхае по отношению к Чжэцзяну и Гуандуну, как видно из рис. 4.3, после 1993 г. не выросла.

Есть ли другие факторы, помимо динамики в области предпринимательства, которые могут пояснить падение инновационности в Шанхае? Одна из версий заключается в том, что падение Шанхая обусловлено естественным процессом распространения технологий: технологии создаются в раз-

витых регионах, а потом распространяются в другие регионы. Эта версия была бы верна, если бы падение инновационной активности происходило постепенно, но оно у Шанхая произошло весьма резко. Пика оно достигло в конце 1980-х — начале 1990-х. Также не увязывается с этим пояснением то, что распространение технологий сначала происходит в более «простых» сферах, как то патенты на полезные модели и промышленные образцы, когда отстающие в технологическом плане компании обретают необходимые знания и опыт. А как мы видим, падение в области инновационных технологий в Шанхае было повсеместным — не только в сфере патентов на полезные модели и промышленные образцы, но и в сфере патентов на изобретения.

Еще одним альтернативным пояснением представляется неточность в расчетах. Мы здесь сравниваем абсолютное количество патентов, выданных в Шанхае, с абсолютным количеством патентов, выданных в Чжэцзяне и Гуандуне. Кто-то может заметить, что население Гуандуна и население Чжэцзяна больше населения Шанхая, а потому в них на получение патентов априори претендует больше учреждений и физических лиц. Но и это пояснение не совсем применимо к нашей ситуации. Не забываем, что явление, которое мы рассматриваем, — резкое изменение ситуации в Шанхае, а не стабильно низкие его показатели по отношению к двум другим провинциям. То, что население Гуандуна и население Чжэцзяна больше населения Шанхая, — это постоянный фактор, а не переменная. Чтобы установить причину резкого изменения положения вещей с патентами в Шанхае, нам необходимо выделить причинный фактор, который изменился со временем. В конце концов, важное значение здесь имеет не общее количество фирм или физических лиц, а количество фирм или физических лиц, создающих изобретения и новшества. Суть вопроса заключается в следующем: чем можно пояснить тот факт, что в Чжэцзяне и Гуандуне больше изобретений и инноваций? Одним из пояснений представляется то, что в этих двух провинциях такая деловая среда, которую инновационные фирмы и физические лица находят привлекательной.

Отсутствие предпринимательства в Шанхае

> С июня этого года более 7 000 предпринимателей выехали из Шанхая. Многие из этих чжэцзянских предпринимателей перебазировались в Ханчжоу и Гонконг... Нам срочно нужно внести коррективы в политику.
>
> *Ю Чжэньшэн, первый секретарь парткома Шанхая, назначенный на должность в октябре 2007 г.*

В 1992 г. книга под названием Shanghai: Her Character Is Her Destiny («Шанхай: характер и судьба») стала в Китае бестселлером. Этот книжный проект, целью которого было исследование облика города, был реализован

при поддержке администрации Шанхая — предисловие к книге написал мэр города Ван Даохан. Основная ее тема — Шанхай имеет свою особую культуру, которая характеризуется «терпимостью, индивидуальностью и предпринимательством». В книге утверждается, что Шанхай возродился в значительной мере благодаря своему культурному наследию[21].

Утверждение, что Шанхай исторически является предпринимательским городом, верно. В первые три десятилетия прошлого века Шанхай был крупным деловым и финансовым центром Азии; его роль была сродни роли сегодняшнего Гонконга, а то и более весомой. В городе базировались крупнейшие текстильные компании и банки страны, в нем был основан ряд компаний, которые и сегодня входят в число крупных транснациональных корпораций. К ним относятся, в частности, Hong Kong Shanghai Banking Corporation (HSBC) и American International Group (AIG). Красноречивой иллюстрацией богатого предпринимательского наследия Шанхая является практически абсолютное доминирование в экономике Гонконга промышленников, выехавших из Шанхая в 1949 г.[22] В период экономического взлета Гонконга наиболее важной отраслью в Гонконге была текстильная. В 1977 г. на нее приходилось 47% стоимости экспортных товаров Гонконга и 45% работников его промышленных предприятий. В конце 1970-х шанхайским предпринимателям принадлежало 25 из 30 гонконгских хлопкопрядильных фабрик. В период с 1947 по 1959 г. шанхайские промышленники основали 20 из 21 хлопкопрядильной фабрики, открытых в то время. Не будет преувеличением сказать, что «гонконгское чудо» было, по сути, «шанхайским чудом».

Сегодня в Шанхае нет крупных, известных предприятий частного сектора. К тому же город занимает одно из последних мест в стране по развитости предпринимательства в целом. Эти два явления тесно связаны друг с другом, они порождены подходом китайского государства к экономической политике к экономическому развитию, во главу угла ставящим промышленность. Политика, ориентированная на индустриализацию, всегда оказывает предпочтение крупным, уже существующим предприятиям, а в Шанхае не только дотируются крупные предприятия, но и вводятся ограничения для мелких фирм — в плане доступа к рыночным возможностям. Поскольку Шанхай систематично дискриминирует мелкие фирмы, шанхайский частный сектор не имел времени, возможностей и ресурсов для того, чтобы мелкие фирмы преобразовать в крупные, за исключением отдельных случаев, когда мелкие частные предприниматели очень быстро становились крупными благодаря коррупционным связям. (К теме кланового капитализма в Шанхае я возвращаюсь в заключительном разделе этой главы.)

Цель этого раздела — подтвердить документальными данными и подвергнуть анализу явление под названием «отсутствие предпринимательства» в Шанхае. При этом мы опираемся на два массива данных. Первый — это исследования сельских и городских домохозяйств, проведенные Националь-

ным бюро статистики; второй — исследования частного сектора, проведенные Всекитайской федерацией промышленности и торговли. Исследования домохозяйств содержат информацию по семейным предприятиям, или единоличной собственности. Исследования частного сектора содержат информацию по более крупным и авторитетным предприятиям частного сектора (*сыин цие*). Предприятия обоих этих типов считаются в Китае коммерческими.

Основной вывод на основе данных исследований заключается в следующем: в Шанхае, похоже, отсутствует микроэкономический механизм, который многие считают важным для роста и инноваций, — частное предпринимательство. Несмотря на богатую историю города в плане создания предприятий, которые входили в число крупнейших в Китае и в Азии в первой половине прошлого века, средний размер шанхайских фирм частного сектора сегодня один из наименьших стране по числу работников и относительно невелик по объему продаж. Несмотря на имидж Шанхая как центра высоких технологий, шанхайские фирмы частного сектора в среднем имеют меньше патентов, чем частные фирмы, базирующиеся в сельскохозяйственной, внутренней и бедной провинции Юньнань. Инвестиции в основные фонды частных предприятий, достигнув максимума в 1985 г., резко упали во второй половине 1990-х.

Явление под названием «отсутствие предпринимательства» — это целиком и полностью следствие политики, как отметил Ю Чжэньшэн, первый секретарь парткома Шанхая. Ю, цитата из выступления которого приведена в начале этого раздела, поведал, как из-за неблагоприятной шанхайской деловой среды Alibaba, одна из наиболее успешных китайских интернет-компаний, в конце 1990-х была вынуждена переехать в провинцию Чжэцзян. Основана Alibaba была в Шанхае. Предпринимательство в Шанхае, по идее, должно было бы процветать. На его стороне не только история, но и другие существенные преимущества. Город хорошо обеспечен человеческим капиталом. Темпы его экономического роста по-прежнему высоки, он привлекает внушительные прямые иностранные инвестиции. Он также располагает экономикой агломерации, которая, как считают экономисты, имеет важное значение для развития. Одна китайская «народная мудрость» гласит, что жители Шанхая имеют одну характерную черту, приписываемую предпринимателям. Согласно Кирцнеру (1979), предприниматели — это те, кто умеет выявлять деловые возможности там, где другие люди их зачастую не замечают. Шанхайцы имеют репутацию людей, обладающих деловой жилкой. Кроме того, как я продемонстрировал ранее, в Шанхае в 1990-х росла безработица. Обычно безработица стимулирует развитие мелкого предпринимательства. Помимо политических факторов, сложно найти разумное экономическое обоснование тому, почему предпринимательство в Шанхае отсутствует.

Сочетание высокой безработицы и ограничений на мелкое предпринимательство в этот период особенно занимательно. Дело в том, что Шанхай

совершенно не осуществлял тех шагов, которые западные экономисты представляют как суть эволюционистской стратегии, — постепенная приватизация госпредприятий во избежание всплеска безработицы и одновременно поощрение входа на рынок новых игроков (Roland, 2000). Фактически Шанхай делал абсолютно противоположное — агрессивно сокращал размер государственного сектора, параллельно ограничивая создание новых фирм.

Шанхай также вписывается в аналитическую структуру этой книги, поясняющую, почему капитализм в одних регионах развивался, а в других — нет. Шанхай — это идеальный городской Китай. Именно здесь зародился подход, во главу угла ставящий промышленную политику, который Китай в 1990-х взял на вооружение на уровне страны. Ни один другой китайский регион не является лучшей иллюстрацией полного доминирования городского, контролируемого государством Китая над более ориентированным на рынок сельским Китаем. В 1989 г. на ведущие роли в китайской политике и экономике вышла группа шанхайских технократов, которые были прямыми политическими бенефициарами смещения Чжао Цзыяна и его соратников. Расхождение между ВВП и благосостоянием населения и постепенное уничтожение сельского предпринимательства отображают этой группы шанхайских технократов на развитие страны.

Единоличная собственность в Шанхае

Единоличная собственность — это предприятия, которыми владеют и управляют сами владельцы. Они также известны как собственные семейные предприятия. Обычно они очень невелики. В Китае собственное предприятие определяется как предприятие с менее чем восемью работниками. В 1980-х именно эти мелкие частные предприятия способствовали росту сельской экономики. Все больше таких предприятий появлялось и в городах — они открывали лавки по продаже одежды и лапши быстрого приготовления во многих районах. Повсеместное присутствие этих мелких предпринимателей являло собой существенное отличие от России, где предпринимательские инстинкты были полностью уничтожены 70 годами коммунизма.

В этом разделе я демонстрирую, что эта форма предпринимательства в Шанхае практически полностью отсутствует. Наши данные взяты из исследований городских домохозяйств Национального бюро статистики, выполненных в 1991, 1994 и 2004 гг. Исследования Национального бюро статистики проводятся с целью отслеживания уровня жизни домохозяйств, а не экономических результатов предприятий. Но домохозяйство — наиболее подходящий объект для изучения предпринимательства. В Азии, и особенно в Китае, капитализм развивается на уровне семьи. Многие из старых торговых домов Шанхая в 1930-х были семейными предприятиями; все крупнейшие предприятия в других этнически китайских реги-

онах, как то Тайвань и Гонконг, — семейные фирмы. Исследования Национального бюро статистики обычно охватывают жителей исследуемого города, зарегистрированных и проживающих в нем в течение достаточно долгого времени. Это соответствует еще одному требованию нашего запроса — чтобы предприниматель был отечественным.

В исследовании городских домохозяйств Национального бюро статистики два вопроса касаются вопроса предпринимательства. Первый заключается в том, имеет ли респондент свое собственное предприятие; второй — является ли респондент работником частного предприятия. Конкретный показатель — количество предпринимателей или работников частных фирм на 100 домохозяйств. По первому вопросу Шанхай в 2004 г. занимал третье место с конца среди 31 китайской провинции. По второму вопросу дела у Шанхая были получше: он занимал 10-е место с конца. (То, что в Шанхае меньше предпринимателей на домохозяйство, чем предпринимательских работников, само по себе любопытно.)

Сравнение исследования Национального бюро статистики 2004 г. с исследованиями более ранних лет показывает, что Шанхай всегда занимал очень низкие места по стране. Подтвердить документальными данными отсутствие предпринимательства в Шанхае в 1991 г. несложно. В том году в городе не насчитывалось ни одного лица, работающего не по найму. В последующие годы положение вещей несколько улучшилось. В 1996 г. имелось 2,3 самозанятых лица на 100 городских домохозяйств, а в 2004 г. — 5 самозанятых лиц на 100 городских домохозяйств. Однако на уровне страны Шанхай всегда был среди отстающих. В 1996 г. он занимал девятое место с конца, а в 2004 г. — третье место с конца.

Помимо того, что в Шанхае малое количество предпринимателей, те, кто решился открыть собственное предприятие, зарабатывают очень немного по сравнению с мелкими предпринимателями в других провинциях. Мы уже знаем, что для Шанхая доля оплаты труда работников в ВВП очень низка. В китайских данных оплата труда работников включает две составляющие. Первая — это зарплата и надбавки работников, получаемые от работодателей. Вторая — так называемый доход собственников, т. е. доход от владения и управления предприятием. (Следует заметить, что в данных США доход в форме оплаты труда и доход собственников приводятся отдельно. В китайских данных по ВВП они, как видим, объединены.)

К счастью, в исследованиях городских домохозяйств Национального бюро статистики имеется детальная разбивка доходов домохозяйств, и мы, соответственно, можем сопоставить доход собственников для Шанхая с доходом собственников для других регионов Китая. В 2004 г. доход от коммерческой деятельности на душу населения городских самозанятых лиц Шанхая составлял 500 юаней. В богатых же и ориентированных на предпринимательство провинциях этот доход был гораздо выше. В Чжэцзяне

доход от коммерческой деятельности на душу населения в 2004 г. составлял около 1400 юаней; в Гуандуне — примерно 800 юаней. Но Гуандун и Чжэцзян входят в число самых богатых регионов Китая. Удивительнее то, что дела у Шанхая обстоят ненамного лучше, чем в провинциях, которые считаются отстающими. Со своими 500 юанями Шанхай пребывает в той же категории, что и Хунань, Нинся, Аньхой и Юньнань. Но ВВП на душу населения этих четырех провинций в разы меньше, чем ВВП на душу населения Шанхая. Согласно данным 2003 г., по отношению к ВВП Шанхая на душу населения ВВП Хунаня на душу населения составляет 0,162, ВВП Нинся на душу населения — 0,143, Аньхоя — 0,138, Юньнаня — 0,121.

Этот факт очень важен. Кто-то может заметить, что в исследованиях домохозяйств Национального бюро статистики, поскольку ими не охвачены незарегистрированные мигранты, возможно, не полностью учтены самозанятые лица Шанхая. Однако это не поясняет, почему доход самозанятых в Шанхае низок. Низкий уровень дохода от самостоятельной предпринимательской деятельности подкрепляет гипотезу, что предпринимательство в Шанхае подавляется.

Толковое экономическое обоснование того, почему городские предприниматели в Шанхае и Юньнане имели примерно одинаковый доход от коммерческой деятельности на душу населения, отсутствует. Провинция Юньнань расположена на юго-западе Китая и является одной из самых бедных провинций страны. В 1980-х и 1990-х правительство Китая продвигало идею партнерства между зажиточными прибрежными провинциями, с одной стороны, и более бедными провинциями центральных и западных регионов страны, с другой. В партнеры к Шанхаю была определена провинция Юньнань[23]. Чтобы уяснить, насколько удивительно то, что городские предприниматели Шанхая и Юньнаня зарабатывали примерно одинаково, представьте, что доход от самостоятельной предпринимательской деятельности в Соединенных Штатах примерно такой же, как в Турции. ВВП Турции на душу населения в 2000 г. ($3000) составлял около 10% от ВВП Соединенных Штатов на душу населения — примерно такой же разрыв в ВВП на душу населения наблюдался и между Юньнанем и Шанхаем. Наиболее правдоподобным пояснением представляется то, что Шанхай ограничивает свои семейные предприятия видами деятельности с наименьшей добавленной стоимостью. Это — не экономика, это — политика.

Где же шанхайские фирмы?

Теперь позвольте мне обратиться к отечественным фирмам частного сектора Шанхая. Помимо единоличной собственности, имеются более крупные, более авторитетные предприятия. Но они тем не менее являются коммерческими предприятиями в условиях Китая. Это единственная категория фирм

в Китае, которые практически не связаны с государством. (Даже многие иностранные фирмы являют собой совместные предприятия с участием госпредприятий.) Они довольно невелики. К примеру, в рамках исследования частного сектора 2002 г. среднее количество работников на фирму составило лишь 152 человека. Это намного меньше традиционного порогового значения Всемирного банка — 500 работников для крупных фирм (Batra, Kaufmann and Stone, 2003). В условиях экономики, где доминируют госпредприятия и транснациональные корпорации, новые отечественные фирмы частного сектора конкурируют за рыночные позиции с существующими фирмами, связанными с государством.

Частные фирмы смогли стать коммерческими еще и потому, что были созданы относительно недавно. Из 3158 фирм, предоставивших информацию о себе в рамках исследования частного сектора 2002 г., только четыре основаны до 1980 г. Средний возраст фирм по всей выборке составляет всего восемь лет. Шанхайские фирмы еще моложе: средний возраст по шанхайской выборке составляет всего 7,1 года. Одной из причин этого может быть то, что Шанхай отставал от большинства других провинций в плане развития коммерческих предприятий. Это подтверждает и тот факт, что в рамках исследования 1993 г. также имело место различие в среднем возрасте между шанхайскими фирмами и фирмами по всей выборке. В исследовании частного сектора 1993 г. средний возраст шанхайских фирм составляет 5,3 года, а всех фирм, охваченных исследованием, — 6,9 года.

Многие из фирм, охваченных исследованием частного сектора 2002 г., по-прежнему управляются их основателями. Ни одна из них не котируется на фондовой бирже. Среднее число акционеров составляет всего 5,6, а медианное число акционеров — всего 2. Наибольшее количество акционеров — 54. Получается, руководители фирм частного сектора, в отличие от руководителей госпредприятий и транснациональных корпораций, несут остаточные риски и имеют преимущества владения. Эти фирмы также вписываются в определение предпринимательства. Они весьма проворны, их деятельность направлена исключительно на получение прибыли, они ориентированы на рынок. Это свойство подчеркивают Фрэнк Найт (1921) и Израэль Кирцнер (1979). В более ранних исследованиях на предмет предпринимательства в странах с переходной экономикой этот тип фирм рассматривается как одна из форм предпринимательства (McMillan and Woodruff, 2002).

В этих исследованиях частного сектора присутствует перекос в сторону крупных фирм, поскольку членами Всекитайской федерации промышленности и торговли являются более авторитетные фирмы. Этот перекос здесь не являет собой проблему, потому как наш постулат заключается в том, что шанхайские фирмы должны быть более крупными. Согласно экономической литературе, размер фирмы определяется правовой и финансовой сре-

дой для фирм, а не такими факторами, как размер рынка и характеристики отрасли (например, Kumar, Rajan and Zingales, 1999). Если исходить из этой аргументации, Шанхай должен иметь фирмы частного сектора, входящие в число крупнейших в Китае, принимая во внимание его значительный ВВП, обеспеченность человеческим капиталом, связи с международными рынками, отличную инфраструктуру и богатую историю в плане создания предприятий, впоследствии ставших одними из крупнейших в Китае и в мире.

Из исследования домохозяйств Национального бюро статистики нам уже известно, что собственных предприятий в Шанхае очень немного и что их экономические результаты не так хороши, как у их коллег из других регионов. Кто-то может сказать, что причина тут кроется в том, что Шанхай имеет эффективный *сформировавшийся* частный сектор. Поэтому в Шанхае может иметь место некий перекос в сторону более крупных частных фирм, но не обязательно перекос против частного сектора к*ак такового*. Город, возможно, более расположен к крупным частным предприятиям, чем к малым частным фирмам.

Мы оцениваем развитие предпринимательства по количеству работников *новосозданной* фирмы частного сектора. Количество работников, вероятно, является наиболее распространенным показателем размера фирмы в общей экономической литературе (Kumar, Rajan and Zingales, 1999; Cabral and Mata, 2003). Имеется одна особая причина уделить должное внимание количеству работников в условиях переходной экономики. Способность коммерческих предприятий создавать рабочие места в то время, когда госпредприятия их сокращают, влечет за собой огромные последствия в плане благосостояния. Именно по этой причине экономисты, изучающие предпринимательскую динамику в странах с переходной экономикой, сосредотачиваются на числе занятых (Johnson, McMillan and Woodruff, 2000). В 1990-х, когда экономика Шанхая росла быстрыми темпами, в городе, как отмечается выше, существенно сократилось количество рабочих мест.

В таблице 4.1 приводятся данные по различным показателям развития фирм для ряда лет исследований. В блоке 2 табл. 4.1 приведены данные касательно размера фирм частного сектора. Здесь имеем два показателя. Первый — средний и медианный объем продаж на фирму; второй — среднее и медианное количество работников на фирму. В блоке 1 приведены данные по городскому доходу на душу населения для регионов, охваченных исследованиями, и по процентной доле занятых в несельскохозяйственной сфере. Все эти данные получены в рамках исследования частного сектора 1993-го, исследования частного сектора 2002-го и исследования частного сектора 2004 г. Все результаты, приведенные в табл. 4.1, выведены посредством описательного анализа данных исследований, т. е. они являют собой итоговые значения показателей-переменных, усредненные по всем фирмам, без учета особенностей на уровне фирмы. В приложении я рассматриваю

Таблица 4.1. **Состояние отечественного частного сектора в Шанхае, разные годы**

	Блок 1 Региональные показатели		Блок 2 Показатели размера фирм частного сектора				Блок 3 Показатели развития фирм частного сектора	
	Городской доход на душу населения[a], юаней	Доля занятых в городских районах (%) [b]	Средний (медианный) объем продаж, млн юаней		Среднее (медианное) количество работников, чел.		Процент фирм, имеющих патенты (среднее количество патентов на фирму[c])	
Регион	1996	1996	1992	2003	1992	2003	2001	2003
Шанхай	8191	66,4	0,9 (0,34)	20,8 (2,8)	36,2 (23)	46,7 (16)	15,3 (3,7)	14,6 (2,97)
Чжэцзян	6960	23,4	2,4 (1,0)	91,6 (14,5)	49,5 (35)	299,8 (80)	17,4 (5,2)	22,1 (5,3)
Цзянсу	5188	22,5	2,8 (0,35)	26,8 (5,4)	36,2 (12)	129,9 (53)	14,3 (2,3)	16,0 (3,1)
Гуандун	8166	30,2	4,9 (1,3)	62,8 (8,4)	89,2 (38)	319,6 (60)	13,9 (5,7)	22,7 (7,9)
Юньнань	4999	16,4	1,6 (0,4)	38,8 (4,45)	64,4 (30)	260,3 (47)	12,2 (1,8)	18,4 (2,67)
В среднем по стране	4844	28,9	3,8 (0,8)	34,0 (4,2)	61,3 (30)	166,7 (40)	16,6 (3,9)	15,7 (4,37)

Примечание

[a] На основе данных исследования городских домохозяйств, а не данных учета национального дохода.

[b] Доля рабочих мест в городских районах.

[c] Для фирм, имеющих патенты.

Источники. Данные по доходу домохозяйства на душу населения взяты из Urban Social and Economic Survey Team (1997), данные по количеству работников взяты из National Bureau of Statistics (2005a). Данные по фирмам частного сектора почерпнуты из исследования частного сектора 1993 г., исследования частного сектора 2002 г. и исследования частного сектора 2004 г.

результаты, выведенные путем статистического анализа данных; они практически не отличаются от приведенных в этой таблице.

Шанхай практически по всем аспектам продемонстрировал весьма скромные результаты. По размеру фирм он уступает не только богатым и предпринимательским провинциям, как то Чжэцзян и Гуандун, но и провинции Юньнань. Вспомним факт, выведенный из данных исследований домохозяйств Национального бюро статистики, что средний доход от коммерческой деятельности и доход от имущества в Юньнане выше, чем в Шанхае. Теперь мы знаем, почему это так — частный сектор в Юньнане развит лучше. Юньнань гораздо беднее Шанхая. Городской доход для Юньнаня в 1996 г. составлял около половины городского дохода для Шанхая, как видно из блока 1, а ВВП Юньнаня на душу населения был в несколько раз меньше ВВП Шанхая на душу населения, потому что Юньнань имеет внушительный сельскохозяйственный сектор. Количество занятых в несельскохозяйственной сфере в Юньнане составляет примерно треть от количества занятых в несельскохозяйственной сфере в Шанхае. И тем не менее фирмы частного сектора Юньнаня не просто крупнее шанхайских — они *значительно* крупнее их. Как видно из блока 2, в 2003 г. фирмы Юньнаня в среднем были на 87% крупнее по объему продаж (38,8 млн юаней против 20,8 млн юаней) и на 457% крупнее по количеству работников (260,3 против 46,7), чем фирмы Шанхая.

Шанхайские фирмы выглядят особенно неприглядно, если размер фирм оценивать по количеству работников. В 2003 г. среднее количество работников на фирму составило 46,7 человека. Для сравнения: в более бедном, сельскохозяйственном Юньнане оно составило 260,3 человека, а в Гуандуне — 319,6. В последней строке табл. 4.1 приводятся данные по всем фирмам Китая, охваченным исследованиями. Шанхайские фирмы были меньше по объему продаж и по количеству работников, чем фирмы по стране в целом, и в 1992-м, и в 2003 г.

Помимо средних значений объема продаж и количества работников я включил в таблицу медианные значения. Они лучше отображают состояние не очень больших фирм, чем средние значения. Ряд исследований показали, что в деловой среде с теми или иными перекосами часто присутствует проблема «средней фирмы». Идея тут заключается в том, что сложная деловая среда наиболее вредна именно для средних фирм, потому как мелкие фирмы обладают высокой гибкостью, что позволяет им уходить от регуляторных изменений, а крупные фирмы обладают политическим и финансовым могуществом, что позволяет им преодолевать их. Средние фирмы не могут похвастаться ни тем, ни другим[24].

Шанхай демонстрирует классический симптом проблемы «средней фирмы»: медианные значения объема продаж и количества работников для него гораздо меньше, чем средние значения. В качестве примера сопоставим

Шанхай с Чжэцзяном. По объему продаж отношение Чжэцзян/Шанхай в 2003 г. составляло 4,4 для средних значений и 5,2 для медианных. При сравнении Шанхая с другими провинциями разница между отношением средних значений и отношением медианных значений будет примерно такой же (т.е. отношение медианных значений всегда больше отношения средних значений).

Количество работников указывает на еще более поразительный факт: медианное количество работников для шанхайских фирм в период с 1992 по 2003 г. уменьшилось. Это говорит о многом. Во-первых, среднее количество работников за этот же период выросло, что свидетельствует о том, что шанхайская деловая среда несколько улучшилась для крупных фирм, но не улучшилась для меньших. Во-вторых, тенденция для Шанхая шла вразрез с тенденцией по стране. В массиве данных в целом и среднее, и медианное количество работников в период с 1992 по 2003 г. выросло, тогда как для Шанхая медианное количество работников сократилось. Это относительное уменьшение удивительно, поскольку период с 1993 по 2003 г. считается «золотым десятилетием» для шанхайской экономики. Номинальный ВВП вырос со 111,4 млрд юаней в 1993 г. до 540,8 млрд юаней в 2002 г. Годовые темпы роста реального ВВП в период с 1993 по 2002 г. составляли более 11%. Объем прямых иностранных инвестиций увеличился с $2,3 млрд до $5,03 млрд[25]. Просто удивительно, что средние по размеру фирмы, пребывающие на этом богатейшем и быстрорастущем рынке, не выросли в размере.

Мы уже знаем, что Шанхай отставал от Гуандуна и Чжэцзяна по совокупному количеству выданных патентов. Теперь нам нужно установить: более или менее инновационными являются фирмы частного сектора Шанхая по сравнению с фирмами частного сектора других регионов. И в рамках исследования частного сектора 2002 г., и в рамках исследования частного сектора 2004 г. фирмам-респондентам был задан вопрос: имеют ли они патент? Согласно исследованию 2002 г., дела у шанхайских фирм в этом отношении обстоят неважно. Число фирм, имеющих патенты, для Шанхая меньше, чем в среднем по стране: из шанхайских фирм утвердительно на этот вопрос ответили 15,3%, тогда как из всех фирм, охваченных исследованием, — 16,6%. Для тех шанхайских фирм, которые имеют патенты, среднее количество патентов на фирму меньше, чем по стране в целом. Если для фирм Шанхая среднее число патентов составляло 3,7, то по стране в целом оно составляло 3,9. Для Чжэцзяна среднее количество патентов на фирму составляло 5,2, для Гуандуна — 5,7. В рамках исследования 2002 г. фирмам-респондентам также был задан вопрос: занимаются ли они разработкой продуктов? Утвердительно на него ответили 28% шанхайских фирм, тогда как по стране в целом этот показатель составил 34,2%. Любопытно, что по этому показателю Шанхай существенно уступает не только обеим

богатым провинциям, Чжэцзяну и Гуандуну, но и отдельным бедным провинциям, таким как Юньнань. Результаты исследования частного сектора 2004 г. практически идентичны.

Имеет ли это значение?

Среди экономистов и других ученых, изучающих переходные экономики, нет единого мнения в отношении экономических и политических достоинств масштабной приватизации, финансовых реформ и реформ в сфере внешней торговли. Вместе с тем очень немногие ставят под сомнение важность стимулирования развития новых коммерческих предприятий. Коммерческие предприятия — определяемые как новые, частные участники рынка — создают рабочие места и развиваются в то время, когда госпредприятия сокращают работников и расходы. *Новосозданные* предприятия также вводят столь желанную дозу конкуренции в экономики с плохо функционирующими рынками. Для экономистов, вероятно, является аксиомой то, что предпринимательство имеет огромное значение для экономического роста. Китай — не исключение. В 1980-х гг. сельский доход и темпы экономического роста росли благодаря сельскому предпринимательству. Отсутствие этого механизма роста в Шанхае при быстрорастущем ВВП порождает естественный вопрос: «Имеет ли значение отсутствие предпринимателей?»

Чтобы разобраться, мы возвращаемся к вопросу о расхождении между ВВП и личным доходом граждан. Мы уже знаем, что для Чжэцзяна кривая роста ВВП и кривая роста личного дохода идут очень близко друг от друга, тогда как для Шанхая они расходятся. Этот контраст между Шанхаем и Чжэцзяном показывает, почему предпринимательство имеет значение: предприниматели продвигают экономический рост, потому как они стремятся улучшить свое собственное экономическое благосостояние. Это естественный механизм. Обеспечиваемый государством рост ВВП может быть быстрым в Шанхае — и, следует заметить, в Советском Союзе в определенные периоды развития — без частных стимулов лишь благодаря огромным государственным инвестициям. Этот тип роста ВВП не является жизнеспособным и не способствует повышению благосостояния. В Китае предприниматели, как правило, являются выходцами из наиболее малообеспеченных сегментов общества. Вот еще одно следствие подавления предпринимательства: рост ВВП может способствовать росту бедности. Как нам уже известно, доход самых бедных жителей Шанхая начиная с конца 1990-х, в абсолютном исчислении уменьшился.

Есть ли связь между отсутствием предпринимательства и слабым инновационным потенциалом Шанхая? Отсутствие предпринимательства означает отсутствие стимулов. Особенно плохи дела у Шанхая в такой сфере инновационной деятельности, как преобразование изобретений в полезные коммерческие продукты, если сравнивать с Чжэцзяном и Гуандуном. Между

изобретательством и новаторством есть одно важное различие: изобретения не связаны с рынком, а новшества — связаны (Iacopetta, 2004). Централизованная бюрократическая система, такая как советская, может ренеррировать изобретения благодаря огромным инвестициям в науку и технологии со стороны государства. Согласно Якопетте (2004), бывший Советский Союз был пионером передовых исследований в целом ряде сфер, опережая даже западные страны[26]. Проблема заключается в том, что его экономика не была инновационной в плане технологий и процессов, а потому научные прорывы не трансформировались в полезные коммерческие продукты. Огромные расходы на научно-исследовательские работы оказывали очень слабое воздействие на экономику в целом.

Шанхай демонстрирует классический «советский» синдром — он является изобретательским, но не инновационным. В 2005 г. университетам, научно-исследовательским институтам и государственным органам Шанхая было выдано 1895 патентов. Это значительно больше, чем в Чжэцзяне (841) и Гуандуне (644), несмотря на то что и для Чжэцзяна, и для Гуандуна общее количество выданных патентов больше. Поскольку эти организации являются некоммерческими, их изобретательская деятельность не имеет связи с рыночной стоимостью. По категориям же патентования, более ориентированным на рынок, результаты у Шанхая похуже. В 2005 г. шанхайским фирмам было выдано 8 486 патентов, тогда как гуандунским фирмам — 11 518 (фирмам Чжэцзяна было выдано 3892 патента). Основное различие между Шанхаем и этими двумя провинциями заключается в количестве патентов, выданных физическим лицам. В 2005 г. в Шанхае физическим лицам было выдано лишь 2222 патента; это не идет ни в какое сравнение с Чжэцзяном (14 333) или Гуандуном (24 732)[27].

По одному аспекту Шанхай фундаментально отличается от Советского Союза (и превосходит его): Шанхай открыт для прямых иностранных инвестиций. Так что вопрос заключается не в том, имеет ли значение отсутствие предпринимателей, а в том, имеет ли значение отсутствие *отечественных* предпринимателей. Ответ по-прежнему будет утвердительным, хотя аргументация здесь будет несколько посложнее. Суть шанхайской модели заключается не в том, чтобы ограничить бизнес-возможности жителей Шанхая, а в том, чтобы создать эффективную и привлекательную платформу для иностранных капиталистов. Это поясняет низкую доходность активов для среднестатистического шанхайского домохозяйства в данных исследования домохозяйств Национального бюро статистики. Вместе с тем низкий доход от предпринимательской деятельности отчасти компенсируется тем, что транснациональные корпорации могут предложить гораздо более высокий уровень зарплат, чем большинство отечественных предпринимателей. Это увязывается с данными исследования домохозяйств Национального бюро статистики, которые показывают, что среднестатистический житель

Шанхая имеет наибольшую зарплату в стране. Рядовые шанхайцы являются самым зажиточным пролетариатом в стране, но одними из беднейших капиталистов в стране. Так что кто-то может утверждать, что повода для беспокойства нет — ведь более низкие доходы в форме прибыли компенсируются более высокими доходами в форме зарплаты.

Шанхайская модель нанесет большой вред Шанхаю, если вдруг случится удар извне. Таким ударом извне может стать подъем Индии как страны, привлекательной для прямых иностранных инвестиций, или же подъем других регионов Китая, могущих конкурировать с Шанхаем. Местные фирмы предпочитают заниматься коммерческой деятельностью в своем регионе. Наиболее пагубным аспектом шанхайской модели является то, что она подорвала способность местных фирм привлекать талантливых специалистов. Одним из немногих аспектов, благодаря которым местные коммерческие предприятия могут успешно конкурировать с богатыми транснациональными корпорациями на рынке талантов, является то, что они могут предложить более значительные выгоды в будущем — опционы на акции или карьерный рост. (Именно благодаря этому индийские фирмы, такие как Infosys и Wipro, успешно конкурируют с IBM и GE в сфере привлечения и сохранения наиболее талантливых специалистов-разработчиков страны.) Подавление потенциала для роста местных предпринимателей делает их непривлекательными работодателями. Если на рынке утвердится представление, что местные предприятия не в состоянии существенно вырасти в размерах, им нужно предлагать специалистам существенные выгоды уже сегодня. А с выгодами, которые могут предложить сегодня транснациональные корпорации, конкурировать очень сложно. Все таланты уходят в транснациональные корпорации, что укрепляет их стратегические преимущества и прочные позиции на рынке.

Осмысляем шанхайскую модель

> Если я не ошибаюсь, в нашей стране на частные предприятия приходится 40% ВВП. В Шанхае госпредприятия создают около 80% ВВП города. Кто поддерживает социализм наиболее существенно? Кто, как не Шанхай?
>
> *Цитата, приписываемая Чэню Лянюю, первому секретарю парткома Шанхая в период с 2002 по 2006 г. (приговоренному в 2008 г. к 18 годам тюремного заключения за коррупционные деяния)*

Вспомним тот факт, что Шанхай утратил свое преимущество в сфере технологий в период с 1987 по 1991 г. В 1987 г. Шанхай занимал второе место в стране по количеству выданных патентов; в 1991-м уже девятое место.

Основная мысль этой книги в том, что Китай в начале 1990-х свернул многие свои реформы. В Шанхае также имело место сворачивание реформ, только началось оно на пять лет раньше, чем в других регионах страны. Мало кто знает, что, хоть Шанхай и отставал от всей страны в плане реформ, он все же осуществил значимые реформы в первой половине 1980-х.

Мы снова обращаемся к индикатору, который позволяет четко отслеживать события в контексте политики в отношении частного сектора, — инвестициям в основные фонды коммерческих предприятий, управляемые единоличными собственниками или индивидуальными предпринимателями[28]. Перед нами откроется поразительная картина. В полном соответствии с представлением о Шанхае как о городе, продвигающем либерализацию, в первой половине 1980-х, доля малых частных фирм выросла с 3,2% в 1978 г. до 10% (своего максимума) в 1985 г. Для страны в целом, как нам известно из главы 1, в первой половине 1980-х доля семейных предприятий в инвестициях в основные фонды достигла 20%. Таким образом, Шанхай в первой половине 1980-х отставал от всей страны, но все же двигался в либеральном направлении. Это важный момент, потому как большинство действий по сворачиванию политик, которые описываются в этой книге, связываются с теми руководителями, которые стали во главе Шанхая во второй половине 1980-х гг.

Материалы описательного характера подтверждают эти статистические данные. Согласно отчету Госсовета (1986) о семейных предприятиях 1986 г., к 1985 г. на потребительские товары повседневного спроса, которыми торговали на частных рынках Шанхая, уже приходилось 77% общей стоимости торговых операций с товарами этой группы. В городе насчитывалось 1558 так называемых предприятий-объединений (кодовое название более крупных частных фирм в то время). Среднее количество работников составляло 12,6 человека, что выше планки, установленной «правилом семи работников»; в 25 частных предприятиях работало от 50 до 100 работников, а в некоторых — даже более 100[29].

Вспомним историю Няня, который в начале 1980-х сумел выйти на шанхайский рынок продовольственных товаров как частный предприниматель. Шанхай еще в конце 1970-х начал налаживать рыночные связи с фирмами, базирующимися в других провинциях. Нотон (1996) отмечает, что коммерциализация шанхайских фирм — производителей машинного оборудования (наиболее значимых в стране) началась еще в 1970-х. В 1980-х правительство страны существенно сократило свои инвестиции в этот сектор и порекомендовало фирмам самостоятельно налаживать связи с поставщиками и клиентами. Шанхай был одним из первопроходцев в этом плане. В 1979 г. Госсовет выбрал ряд госпредприятий страны для экспериментирования со схемами удержания прибыли. Поскольку программа имела целью реформирование более крупных госпредприятий, ее сфера

охвата в Шанхае была довольно широкой. Согласно Ширку (1993), на шанхайские госпредприятия, включенные в эту программу реформирования, приходилось 80% совокупной прибыли города.

Бытует мнение, что 1980-е — неблагоприятные годы для Шанхая. Согласно этому мнению, правительство страны облагало Шанхай высокими налогами. И хотя это действительно так, это не означает, что Шанхай не осуществлял реформы. (В 1980-х Шанхай облагался высокими налогами, но при этом получал поддержку. Для иллюстрации этого тезиса я привожу некоторые данные в приложении.) В начале 1980-х Шанхай также экспериментировал с реформами в сфере ценных бумаг. Фирмы выпускали котируемые акции и предоставляли их инвесторам. Шанхай был пионером как в плане запуска этих финансовых инструментов, так и в плане масштабности предпринимаемых шагов. К 1984 г. в Шанхае было зарегистрировано 1700 выпусков акций на общую сумму 240 млн юаней (Walter and Howie). Это был значительный капитал, принимая во внимание совокупный размер инвестиций в основные фонды в то время. В 1984 г. инвестиции в основные фонды в Шанхае составили 9,2 млрд юаней. В 1986 г. администрация Шанхая санкционировала создание нового местного банка, который должен был конкурировать непосредственно с существующими государственными банками (Harding, 1987).

На 1985 г. пришелся пик развития частного сектора Шанхая — по крайней мере если судить по доле семейных предприятий в совокупных инвестициях в основные фонды, которая в этот период составила 10%; этот показатель с тех пор так и не был превышен. В 1986 г. доля семейных предприятий в инвестициях в основные фонды упала до 7%, в 1991 г. снизилась до 5,8%, а в 1993 г. — до 1,1%. (В этот период, как мы уже знаем, в Шанхае также наблюдалось резкое снижение активности в области получения патентов.) В последующие 10 лет эта доля только снижалась. В 2004 г. она составляла всего 0,2% — менее 0,1 от уровня 1978 г. Таким образом, поворотным пунктом, похоже, стал 1986 г.

Вторая половина 1980-х стала важным периодом для Шанхая и, как показали дальнейшие события, для Китая 1990-х. В этот период Шанхай ввел ряд ключевых элементов централизованной шанхайской модели, которые нам так хорошо знакомы сегодня. Проект «Пудун», реализованный главным образом благодаря отбору сельской земли, огромным государственным инвестициям и прямым иностранным инвестициями, был разработан в 1986–1987 гг. и получил одобрение на высшем уровне в 1990 г. (Yatsko, 2004). В этот период был ужесточен городской контроль над сельской экономикой в рамках доктрины «Интеграция сельского и городского планирования». (Более подробно я рассматриваю ее в этом разделе ниже.) Руководителями Шанхая в этот период были два убежденных городских технократа — Цзян Цзэминь (1985–1989) и Чжу Жунцзи (1987–1991)[30].

При них в Шанхае претерпело упадок частное предпринимательство и резко снизилась патентная активность. С таким вот послужным списком они и пошли на повышение в Пекин, чтобы управлять Китаем в течение всего десятилетия 1990-х и еще нескольких лет.

Шанхайская модель имеет четыре основных компонента. Первый — активное вмешательство государства в экономику города. Этот факт явствует из цитаты бывшего первого секретаря парткома Шанхая Чэня Лянюя, приведенной в самом начале этого раздела. Второй компонент — системный и глубоко антисельский перекос в экономической политике. Третий — либерализация в угоду иностранным капиталистам за счет капиталистов отечественных. И четвертый компонент — это то, что к Шанхаю было благосклонно правительство страны, которое, вероятно, предоставляло ему огромные ресурсы. Вместе компоненты этой модели обеспечивали быстрый рост ВВП, но слабый рост дохода домохозяйств. В последующих абзацах я сосредотачиваюсь главным образом на первых трех компонентах шанхайской модели; у нас есть довольно неплохие данные для их иллюстрации. В заключительном разделе этой главы я предлагаю свою гипотезу касательно четвертого компонента.

Мощная рука государства

Шанхай — это классическое государство, ориентированное на индустриализацию. Подход, во главу угла ставящий промышленную политику, проявляется в двух взаимосвязанных формах. Суть первой заключается в том, что государство активно вмешивается в экономику. Государство формулирует амбициозные планы и задействует все свои административные инструменты для их осуществления. В своей оценке Шанхая два экономиста Всемирного банка отмечают, что Шанхай чересчур амбициозен (Yusuf and Nabeshima, 2006). Суть второй заключается в том, что это государство обладает большой властью. Иностранные бизнесмены часто восхищаются способностью Шанхая «делать дела». Инфраструктура мирового класса может быть возведена за считаные дни, и целый жилой район может быть снесен в мгновение ока. Общественные слушания не проводятся, распоряжения о выселении выполняются быстро и, при необходимости, с применением силы. (Мэр Пекина как-то произнес фразу, которую в Шанхае наверняка оценили по достоинству: «Мы никогда никого принудительно не выселяем — только тех, кто отказывается переезжать»[31].)

Однако рука государства в Шанхае не всегда была столь всеохватывающей. Как нам уже известно, в первой половине 1980-х Шанхай двигался в либеральном направлении. Нам также известно, что доход сельского домохозяйства в Шанхае по отношению к стране в целом рос в период с 1983 по 1993 г. Этого вполне следовало ожидать. Сельские жители,

проживающие рядом с богатым шанхайским рынком, должны получать огромный доход.

Мое предположение заключается в том, что поворотный пункт имел место где-то в 1986 г. Некоторые документальные данные говорят о том, что проект централизованной шанхайской модели был разработан примерно в это время. Программным генезисом шанхайской модели, вероятно, является документ «Программа всестороннего развития Шанхая» 1987 г., подготовленный администрацией Шанхая. В этой программе очерчены многие из ключевых элементов механизма, с помощью которого Шанхай мог трансформироваться в город мирового класса за короткое время. Документ 1987 г. не содержал подробностей проектов по созданию будущих достопримечательностей Шанхая, как то район Пудун, скоростной поезд Maglev и пр. В нем приводилось обоснование этих весьма затратных проектов: Шанхай к началу XXI века должен стать одним из городов мирового класса. Учитывая, что ВВП Шанхая на душу населения в 1987 г. составлял менее $800, это была весьма амбициозная цель.

Программа развития 1987 г. предусматривала два ключевых механизма подъема Шанхая. Первым была интернационализация экономики Шанхая, основанная на современных технологиях и глобальных брендах[32]. Вторым механизмом было стремление уничтожать те отличительные черты города, которые политическая элита считала признаками отсталости. В их число входила и мелкая неформальная рыночная деятельность, которая была широко распространена в городском Китае в 1980-х, — продуктовые и овощные лавки, где торговали крестьяне, в окраинных городских районах. В первой половине 1980-х в центральной части Шанхая возникло множество стихийных рынков, где торговали практическим всем — от овощей и яиц до небольших промышленных товаров, как отмечается в одном исследовании собственных предприятий, проводившемся в нескольких провинциях (State Council, 1986). Но городские технократы, стремившиеся преподнести свой город как ультрасовременный мегаполис, рассматривали эти стихийные рынки не как возможности в плане получения дохода для сельских торговцев, а как неорганизованную, нелицензированную и неприглядную деятельность, которую нужно искоренить.

Программой развития 1987 г. также был предусмотрен бюрократический механизм системной очистки Шанхая от этих признаков отсталости — муниципальный орган, подчиняющийся непосредственно мэру города. Этот орган принимал все основные решения в сфере городского планирования. Проект «Пудун», предусматривавший возведение на сельскохозяйственных землях общей площадью 350 кв. км торгово-финансового центра, был задуман именно этим органом. Суть пудунской модели на первый взгляд проста: государство как покупатель-монополист, не имеющий конкурентов, реквизирует огромные земельные наделы у сельских домохозяйств по ценам

ниже рыночных, а потом продает на аукционе права на землепользование по рыночным ценам. Доходы от продажи земли идут на финансирование государственных программ промышленной политики, обязательств по обеспечению благосостояния и пенсионному обеспечению, а также, что немаловажно, коррупционных деяний.

Идея, воплощенная в жизнь проектом «Пудун», в программе развития 1987 г. сформулирована как «интеграция сельского и городского планирования». Как видно из названия, суть этой идеи заключалась в тесной координации планирования сельских и городских экономических задач. На последствиях этой на первый взгляд простой концепции стоит остановиться поподробнее. Во-первых, реформы в стране и в самом Шанхае до середины 1980-х осуществлялись в соответствии с так называемым подходом «двух путей» — рыночные реформы, развитие частного сектора и даже финансовая либерализация в сельских районах, но неизменное централизованное планирование в городских районах. Интеграция сельского и городского планирования предполагала отказ от этого подхода и внедрение подхода «одного пути».

Во-вторых, руководители-реформаторы 1980-х, в особенности Чжао Цзыян, размышляя над тем, как реформировать промышленный сектор Китая, склонялись к распространению механизмов сельских реформ на городские районы. Налогообложение с фиксированной ставкой и договорные отношения с предприятиями были продуктами сельских реформ, которые руководители-реформаторы хотели реализовать и в городах. Программным намерением — если не фактическим результатом — было слияние городского пути с сельским, а не наоборот. (Чжао Цзыян просто не успел реализовать свое программное видение: в конце 1988 г. его лишили большей части полномочий по принятию экономических решений, а в июне 1989 г. сместили с руководящей должности.)

В Шанхае интеграция сельского и городского планирования была равносильна объединению направлений развития села и города. В 1980-х городской Шанхай в значительной степени контролировался государством. Как мы уже знаем, в рамках исследования городских домохозяйств Национального бюро статистики 1991 г. в Шанхае не было выявлено ни одного городского частного семейного предприятия. При этом в городских районах Гуандуна на 100 городских домохозяйств насчитывалось 6,47 собственных предприятий. По отношению к городским районам сельский Шанхай имел более высокий уровень рыночной экономики. Доход от несельскохозяйственной коммерческой деятельности в Шанхае по отношению к стране в целом в 1980-х неуклонно рос. Интеграция сельского и городского планирования означала полное доминирование государственной городской экономики над ориентированной на рынок сельской экономикой.

Ряд индикаторов указывает на то, что темпы роста сельского предпринимательства стали замедляться вскоре после принятия программы развития 1987 г. Как отмечалось ранее, доля семейных предприятий в инвестициях в основные фонды достигла своего пика в 1985 г. Практически все инвестиции в основные фонды были сельскими по происхождению: в 1985 г. их доля составляла 98% (а в 1995 г. — 95%). Мы также можем проанализировать абсолютные цифры инвестиций в основные фонды семейных предприятий. (Дефлятор — индекс потребительских цен для Шанхая относительно уровня 1978 г.) В юаневом исчислении максимум имел место в 1988 г., когда объем инвестиций в основные фонды составил 1 млрд юаней (все в ценах 1978 г.). В 1989-м он составил менее 800 млн юаней, а в 1993 г. — 230 млн юаней. После непродолжительного всплеска в 1996 и 1997 гг. инвестиции в основные фонды субъектов частной экономики просто-напросто исчезли. После 2000 г. объем инвестиций ни разу не превысил 200 млн юаней, а в 2004 г. он упал до 120 млн юаней — т. е. практически до уровня 1979 г. (110 млн юаней), эпохи централизованного планирования. Уничтожение мелкого предпринимательства было завершено.

Незаметность предпринимательства — обратная сторона заметности руки государства. Есть верные признаки, указывающие на это. В Шанхае очень высоки налоговые ставки. Ряд исследователей отмечают, что Шанхай, похоже, взимает со своих фирм налоги по ставкам, превышающим граничные, установленные правительством. Так что высокие налоговые ставки в Шанхае имеют целью не только обеспечить выполнение плана правительства по налоговым сборам, но и удовлетворить собственные потребности в расходах. Есть документальные данные, подтверждающие, что налоговое бремя с течением времени становится все более тяжким. Так, Уайтинг (2001) пишет, что в волости Наньтан уезда Цзядин муниципалитета Шанхай налогообложение частных предприятий было ужесточено в 1989 г., когда было пересмотрено правило распределения налоговых поступлений. Согласно старому правилу все налоги, собранные с частных предприятий, поступали в уезд, что не давало волости практически никаких выгод от высоких налоговых ставок для частных предприятий. Согласно же новому правилу налоговые поступления сверх определенного уровня распределялись поровну между волостью и уездом[33].

Еще один индикатор — странная закономерность в данных исследования городских домохозяйств Национального бюро статистики: доход рядовых шанхайских домохозяйств от аренды недвижимости был очень маленьким. В 2004 г. городской доход от аренды на душу населения в Шанхае, самом «горячем» рынке недвижимости Китая, составлял всего 157 юаней. Это в 1,8 раза больше, чем в среднем по стране, и всего 0,81 и 0,62 от городского дохода от аренды в Чжэцзяне и Гуандуне соответственно. То, что рядовые шанхайские домохозяйства не имеют особых дивидендов от бума

в сфере недвижимости, говорит о наличии регуляторных ограничений на рынке аренды. Именно Шанхай положил начало практике реализации масштабных проектов по модернизации городских районов. Целые районы, где проживали сотни тысяч жителей, шли под снос для возведения новой инфраструктуры. Так, в рамках проекта «Пудун» были переселены 1,7 млн человек. Согласно одной оценке, в период с 1992 по 1997 г. государство снесло 22,46 млн кв. м жилого фонда и переселило 541 400 семей (Zhang, 2002)[34]. (До второй половины 1990-х в Чжэцзяне и Гуандуне таких проектов по модернизации городских районов осуществлялось меньше; вместе с тем в последние годы эта весьма деструктивная практика стала распространяться по всей стране.)

Потрясающие воображение масштабы и темпы осуществления модернизации городских районов в Шанхае указывают на зачастую жесткое вмешательство государства. Один из инструментов политики — жесткое лицензирование предприятий. В 2004 г. Китай провел экономическую перепись всех предприятий, в том числе тех, которые не были зарегистрированы. Шанхай имеет наибольший процент зарегистрированных предприятий в стране. Это говорит не о либерализме деловой среды Шанхая, а скорее о строгом исполнении всех норм, связанных с регистрацией предприятий. Проведенные мною в Шанхае интервью позволили мне выявить целый ряд весьма ограничительных политик в отношении шанхайских семейных предприятий[35]. Эти ограничения были несколько смягчены только в 2005 г. Ниже я привожу краткое описание некоторых из этих программных ограничений.

- Администрация Шанхая ввела жесткие ограничения для тех, кто параллельно с основной работой хотел заниматься предпринимательской деятельностью. Университетским профессорам, госслужащим, руководителям госпредприятий и работникам некоммерческих организаций было запрещено открывать свое частное предприятие. Теперь, чтобы создать свое предприятие, им нужно было уволиться с постоянной работы, наличие которой давало определенную уверенность в завтрашнем дне, столь необходимую в начале реформ. С 2005 г. это ограничение распространяется только на госслужащих.
- Администрация ввела требование касательно регистрации капитала: она обязала предпринимателей регистрировать весь размер уставного капитала в день регистрации предприятия. Таким образом, теперь потенциальному предпринимателю при регистрации нужно было предоставить документы, подтверждающие наличие у него соответствующей суммы; вносить уставный капитал по частям он уже не мог.
- В Шанхае весьма жесткие нормы относительно зонирования. Квартиры жилых домов нельзя использовать для коммерческих целей,

а если житель хочет сдать в аренду свою жилую площадь коммерческому предприятию, он должен получить разрешение администрации муниципалитета. Администрация строго следит за соблюдением этой нормы. Эта политика привела к повышению расходов на аренду для семейных предприятий.

- Администрация Шанхая жестко контролирует операции с землей. Одним из индикаторов этого является то, что все шанхайские фирмы, занимающиеся сносом зданий — огромный бизнес в сегодняшнем Шанхае: в городе сносят множество зданий, дабы возводить на их месте новые сооружения, — являются в чистом виде государственными. Это говорит о намерении администрации Шанхая жестко контролировать распределение земель.
- В сфере инфраструктурных проектов администрация Шанхая в явной форме запрещает фирмам частного сектора участвовать в тендерах на реализацию проектов. Поскольку рост ВВП в Шанхае в 1990-х происходил главным образом за счет этих инвестиционных проектов, фирмы частного сектора были лишены доступа к одной из ключевых сфер роста шанхайской экономики.
- Администрация Шанхая — как в явной, так и в неявной форме — отдает предпочтение прямым иностранным инвестициям — компаниям минимум с 25%-ной долей иностранного участия в акционерном капитале. Одной неявной формой такой благосклонности является то, что администрация Шанхая позволяет предприятиям с иностранными инвестициями вычитать фактические расходы на оплату труда работников из налоговых обязательств. Отечественным фирмам разрешается вычитать расходы на оплату труда работников только в пределах среднего уровня, установленного администрацией. Администрация намеренно устанавливает более низкий уровень зарплат по сравнению с рыночными, чтобы ограничить льготы для отечественных фирм.
- Всемирный банк не относит Китай к странам с громоздкими процедурами лицензирования предприятий, в отличие от других стран с переходной экономикой. Открыть предприятие можно примерно за 40 дней, а зарегистрировать — за 30 дней. Это значительно лучше, чем во Вьетнаме, где на то, чтобы открыть предприятие, может уйти шесть месяцев (McMillan and Woodruff, 2002). Данные Всемирного банка почерпнуты из китайских нормативных актов о лицензировании предприятий. При более тщательном ознакомлении с этими и другими документами в одном из шанхайских бюро лицензирования предприятий становится очевидным то, насколько заблуждается Всемирный банк. 40 дней — это срок, в течение которого бюро

лицензирования должно сообщить заявителю, удовлетворена ли его заявка на лицензию. Но, прежде чем подавать такую заявку, предприниматель должен собрать большое количество документов в различных государственных органах. К примеру, если предприниматель собирается установить свою лавку в конкретном районе, он должен получить разрешение от органа, ответственного за этот район. Он также должен получить справки в управлении здравоохранения и управлении труда. Если юридический адрес его предприятия совпадает с его домашним адресом, он должен предоставить документ о том, что администрация разрешает ему заниматься коммерческой деятельностью по месту проживания.

- Бюро лицензирования принимает заявку на лицензию для предприятия *только после* выполнения всех требований касательно документации. Ряд предпринимателей отметил, что, хотя эти требования одинаковы по всему Китаю, в Шанхае за их выполнением следят с особой тщательностью.

Жесткий контроль со стороны государства может пояснять как малое количество предпринимателей в Шанхае, так и скромный размер дохода от аренды рядовых шанхайских домохозяйств. Рассмотрим следующую особенность деятельности городского частного сектора: она, как правило, сосредоточена в торговом секторе, как то магазины розничной торговли, рестораны и т.д. Экономическая деятельность в торговом секторе имеет две отличительные черты. Во-первых, она процветает в районах с высокой плотностью населения; во-вторых, важным детерминантом коммерческого успеха является фактор расположения. Здесь существенное влияние может иметь характер нормативных актов, регулирующих сферу недвижимости. Ограничение доступа мелких частных предпринимателей к местам для розничной торговли имеет двойное действие: оно ограничивает развитие городских частных предпринимателей и снижает спрос на недвижимость для сдачи в аренду. О первом свидетельствуют уже рассмотренные нами данные по количеству единоличных собственников в Шанхае, а теперь мы попробуем пояснить, почему средний доход от аренды шанхайских домохозяйств столь низок.

Идеальный городской Китай

Шанхай — это олицетворение городского Китая. Он имеет очень большое городское население, а также располагает практически всеми удобствами, ассоциируемыми с быстрыми темпами урбанизации, — инфраструктурой, небоскребами, автодорогами на эстакадах и кафе Starbuck. Жители Шан-

хая, как говорят, вежливы, изысканны и «продвинуты». Город, согласно *The Economist*, сегодня становится одним из мировых законодателей мод.

Слово «городской» в этой книге является не только географической или демографической характеристикой; оно также характеризует идеологию. На политическом и экономическом уровнях городской Китай символизирует сильную руку государства, весьма интервенционистский подход к экономическому развитию, технократический менталитет и отвращение к беспорядочным и зачастую неприглядным процессам свободного рынка и к низкотехнологичной предпринимательской деятельности. В этом разделе мы сосредотачиваемся на участи сельского предпринимательства в Шанхае. Степень развития сельского предпринимательства отображает степень городского контроля над селом. Оно процветает, когда городской контроль слаб, и приходит в упадок, когда городской контроль жесток. Шанхай — идеальный городской Китай в том смысле, что он практически полностью уничтожил предпринимательство.

Следует заметить, что, несмотря на то что Шанхай считается изысканным, космополитичным мегаполисом, довольно большое количество его жителей все еще работают в сельских районах. В 2004 г. 2,48 млн человек из 8,36 млн трудоспособного населения муниципалитета работали в сельских районах. Количество занятых на селе составляло 29,7% от общего числа занятых (NBS, 2005a); у многих из этих работников имелись несельскохозяйственные источники дохода. Таким образом, сельское предпринимательство даже сегодня имеет в Шанхае значительные экономические последствия.

Мы уделяем особое внимание сельскому предпринимательству в Шанхае ввиду нашего теоретического постулата. Из ранних работ Шульца (1953) нам известно, что городские/промышленные центры оказывают мощное позитивное воздействие на окружающие сельские районы. Экономическое развитие исходит от городских центров потому, что крестьяне из пригородных районов имеют больший доступ к ресурсам для производства, больше возможностей улучшить свой человеческий капитал и больше возможностей в плане несельскохозяйственной коммерческой и трудовой деятельности. Можно ожидать, что в среднем сельские предприниматели в пригородах Шанхая демонстрировали более высокие экономические результаты, чем предприниматели в других регионах страны, в период «взрывного роста» 1990-х. Ключевым неупомянутым допущением в утверждении профессора Шульца является наличие рыночной экономики. В той степени, в которой этот прогноз не подкрепляется данными по Шанхаю, такое положение вещей является результатом действия сил, блокирующих нормальное функционирование рыночной экономики.

Мы проводим сравнения двух видов. Первое — это сравнение Шанхая со страной в целом; второе — сравнение Шанхая по разным периодам времени. Мы сравниваем сельские домохозяйства в Шанхае с сельскими

домохозяйствами в других частях Китая. Мы не сравниваем сельский Шанхай с городским Китаем. Наши источники информации — исследования сельских домохозяйств, выполненные Национальным бюро статистики.

Мы начинаем с ресурсов для производства — машин и оборудования, задействованных в процессе производства, — а затем переходим к доходам от сельского предпринимательства в Шанхае. Мы используем два показателя оценки основных фондов. Первый — основные фонды, используемые для производства во всех секторах экономики, в том числе в сельском хозяйстве. Мы также анализируем промышленные основные фонды и основные фонды для деятельности в сфере обслуживания. (Под сферой обслуживания здесь следует понимать строительство, перевозки, складское хранение/почтовые услуги и услуги по распространению/обеспечению питанием.) Промышленные основные фонды и основные фонды сферы обслуживания мы выделяем потому, что эти сектора должны были расти более быстрыми темпами, учитывая их близость к огромной городской экономике Шанхая, и, соответственно, сельское предпринимательство в Шанхае должно было иметь существенные доходы благодаря своему выгодному местонахождению.

Однако данные указывают на противоположное. Размер основных фондов одного сельское домохозяйства, предназначенных для производства, для сельского Шанхая меньше, чем для сельского Китая в целом. Это можно продемонстрировать при помощи отношения Шанхай/Китай. В 2001 г. для основных фондов во всех секторах, в том числе в сельском хозяйстве, это отношение составляло 0,53; для основных фондов в промышленном секторе — 0,27; для основных фондов в секторе обслуживания — 0,82. Особенно примечателен малый размер промышленных основных фондов в сельском Шанхае. Сам Шанхай являет собой крупную промышленную экономику, а вот сельские домохозяйства, располагающиеся поблизости, похоже, не наладили активную промышленную деятельность.

Еще одним примечательным наблюдением является то, что размер основных фондов шанхайских сельских домохозяйств в период с 2001 по 2005 г. уменьшился по отношению к стране в целом. В 2001 г. все три отношения Шанхай/Китай были больше, чем в 2005-м. Это уменьшение произошло в период, когда экономика Шанхая расширялась быстрыми темпами. В номинальном исчислении ВВП города в период с 2001 по 2005 г. вырос в 1,84 раза. Реальные темпы роста ВВП в 2001 г. составляли 10,5%, в 2002-м — 11,3%, в 2003-м — 12,3%, в 2004-м — 14,2% и в 2005 г. — 11,1%.

Здесь необходимо подчеркнуть один момент — отношение Шанхай/Китай для основных фондов в отраслях обслуживания в период с 2001 по 2005 г. упало с 0,82 до 0,56. Отрасли обслуживания, как правило, сосредоточены в городских районах; тогда как удельный вес промышленного производства в городских центрах может снижаться, удельный вес отраслей обслужива-

ния обычно только растет. Так, размер двух составляющих обслуживания ВВП — перевозки/складское хранение/почтовые услуги и услуги по распространению/обеспечению питанием — в период с 2001 по 2005 г. в Шанхае вырос почти вдвое, с 89,5 млрд юаней в 2001 г. до 159,2 млрд юаней в 2005 г.[36] Шанхай располагал огромными коммерческими возможностями в этих отраслях, но сельские предприниматели Шанхая преимуществ этих возможностей не ощутили. (Не ощутили их и городские предприниматели, как мы отмечали ранее: городское предпринимательство в Шанхае отстает от городского предпринимательства по стране в целом.)

Теперь обратимся к доходам. Сельский доход на душу населения в Шанхае в 1990-х снизился по отношению к сельскому Китаю в целом. Здесь я хотел бы сосредоточиться на одном компоненте дохода сельского домохозяйства — компоненте, который в исследованиях Национального бюро статистики именуется «доход домохозяйства от коммерческой деятельности». Согласно Национальному бюро статистики, доход домохозяйства от коммерческой деятельности — это доход от «использования сельскими жителями домохозяйств в качестве производственных или коммерческих единиц» и от «координации и управления производством». В число источников дохода от коммерческой деятельности входят, помимо сельскохозяйственного производства, промышленное производство, строительство, перевозки, распространение и все другие виды несельскохозяйственной деятельности. Здесь я хотел бы сосредоточиться на несельскохозяйственной составляющей дохода от коммерческой деятельности, а потому из дохода от коммерческой деятельности я вычитаю сельскохозяйственный доход. Можно предположить, что доход от несельскохозяйственной коммерческой деятельности весьма высок, поскольку Шанхай как центр производства и финансовых услуг располагает массой коммерческих возможностей.

Исследования сельских домохозяйств Национального бюро статистики содержат подробные данные для 1985, 1990, 1995, 2000 и 2005 гг.[37] В данных по доходу от коммерческой деятельности четко просматривается линейный характер изменения этого показателя со временем. Уровень дохода от коммерческой деятельности в Шанхае неуклонно снижался. В 1985 г. отношение Шанхай/Китай составляло 1,47, в 1990 г. оно уменьшилось до 1,15, в 1995-м оно составляло 0,89, в 2000-м — 0,57 и в 2005 г. — 0,37. Это поразительный факт. В предположительно самом богатом регионе Китая уровень сельского дохода от коммерческой деятельности в 2005 г. составлял лишь 0,37 от аналогичного показателя для сельского Китая в целом. Доход от несельскохозяйственной коммерческой деятельности в Шанхае по отношению к доходу от несельскохозяйственной коммерческой деятельности по стране в целом также снижался, пусть и не так линейно, как доход от коммерческой деятельности.

В 1985 г. это отношение составляло 0,60, в 1990-м оно уменьшилось до 0,56, а в 1995 г. увеличилось до 0,71. В 2000 и 2005 гг. оно составляло 0,52 и 0,54 соответственно. Тогда как ВВП Шанхая на душу населения в пять раз превышает ВВП остального Китая на душу населения, его доход от несельскохозяйственной коммерческой деятельности составляет лишь половину дохода от несельскохозяйственной коммерческой деятельности по стране в целом. Мы уже знаем, что доходность городских собственных предприятий в Шанхае примерно такая же, как и в отдельных провинциях Китая, которые входят в число беднейших. Теперь мы располагаем данными и по селу, что позволяет нам составить полную картину: предпринимательство — будь то сельское или городское — не приносит жителям Шанхая ощутимой прибыли.

Вместе с тем шанхайские сельские домохозяйства имеют очень высокий доход в форме заработной платы. Доход в форме заработной платы по определению относится к несельскохозяйственному доходу; он фактически являет собой доходность трудовой деятельности наемных работников. Согласно данным Национального бюро статистики, в 2005 г. отношение Шанхай/Китай по доходу в форме зарплаты составляло 4,29. Доход в форме зарплаты в Шанхае составляет значительную часть дохода сельского домохозяйства. В 2005 г. он составлял 71%, тогда как в 1990 г. — 61%. Именно благодаря высоким зарплатам сельские домохозяйства Шанхая имеют наибольший доход в стране.

Но Шанхай всегда имел самый высокий уровень сельского дохода в форме зарплаты в стране; это вовсе не новость. Вопрос тут заключается в том, как оценить политику. Политику следует оценивать по их вкладу в экономические результаты, принимая во внимание условия на конкретный момент времени. Само по себе то, что доход в форме зарплаты велик, не может быть единственным свидетельством того, что экономическая политика в отношении Шанхая эффективна. Если мы взглянем на относительные уровни дохода в форме зарплаты в Шанхае и их изменение со временем, то увидим, что Шанхай пробуксовывает. В 1980 г. отношение сельского дохода в форме зарплаты в Шанхае к сельскому доходу в форме зарплаты по стране в целом составляло 4,31. В 1985 г. оно выросло до 6,25, а в 1990-м достигло максимума, составив 7,69. В 1990-х это отношение снижалось. В 1995 г. оно составило 6,53, в 2000 г. — 4,88, а в 2005 г. — 4,29. В 2005 г. сельские жители Шанхая все еще имели наибольший доход в форме зарплаты в стране, но фактически они стали беднее, чем 20 годами ранее. Снижение уровня их зарплат по отношению к стране в целом увязывается с динамикой целого ряда экономических показателей, таких как доход от коммерческой деятельности и доход сельского домохозяйства. Доход в форме зарплаты в Шанхае по-прежнему был наибольшим в стране, но его относительный уровень снизился.

Из предыдущей главы нам известно, что наиболее существенно в 1990-х уменьшились темпы роста сельского дохода от несельскохозяйственной коммерческой деятельности; темпы же роста дохода в форме зарплаты сельских домохозяйств снизились не столь значительно. В Шанхае эти две тенденции проявились еще более отчетливо. Судя по разрыву между доходом от несельскохозяйственной коммерческой деятельности и ВВП на душу населения, можно с уверенностью говорить о том, что политическое подавление возможностей для предпринимательства в Шанхае было весьма существенным. Сельские домохозяйства избавлялись от значительных производственных активов и утрачивали доход от коммерческой деятельности — и все это в условиях строительного бума, увеличивающегося притока прямых иностранных инвестиций и развития центра производства, который сегодня имеет большой вес в мире.

Для кого открывается дверь?

В 1991 г. администрация муниципалитета Шанхай издала распоряжение известное как программный документ № 287, которое запрещало продажу продукции частных предприятий в «крупных и известных супермаркетах», расположенных на улицах Наньцзин и Хуайхай (Wu Xiaobo, 2006). (Наньцзин и Хуайхай — главные торговые улицы Шанхая.) Что это было — отклонение в ориентированной на рынок экономике или же идеологический жест, который администрация Шанхая считала своим долгом сделать в отношении частных предприятий во времена «посттяньаньмэньского наступления»?

Здесь я хотел бы привести выдержку из сообщения информационного агентства Xinhuanet от 1 марта 2007 г.: «В Шанхае, самой преуспевающей экономике Китая, в ряде торговых районов одновременно стали указывать на дверь отечественным брендам и предоставлять площади международным брендам»[38]. Из этой выдержки становится очевидно, что это было решение администрации. Одному оператору торговой точки, который продавал косметику, руководство государственного супермаркета сообщило, что главный критерий — не поступления от продаж, а национальная принадлежность бренда. Его отечественный бренд, как ему было сказано, имеет «плохую генетику». Другому оператору торговой точки, одежду которого приобретало 40% его покупателей, было отказано в продлении лицензии. Он в этой связи заметил: «Хуайхай [один из главных торговых районов Шанхая] стремится ввести международные бренды, а у нас нет даже возможности подать заявку». В ряде документов по городскому планированию, изданных администрацией Шанхая, значатся конкретные цели в плане расширения присутствия международных брендов. Один документ предусматривает увеличение присутствия международных брендов с 65 до 70% за три года. В другом документе говорится, что соответствующий государственный орган

провел проверку деятельности магазина, руководство которого утверждало, что продает международный бренд. В ходе проверки выяснилось, что за международный бренд выдавали отечественную марку, а вся продукция была китайского производства.

В 1990-х китайское правительство осуществляло весьма однобокую стратегию либерализации, оказывая предпочтение прямым иностранным инвестициям перед отечественными частными предпринимателями (Huang, 2003). И правительство страны, и местные администрации задействовали огромные политические ресурсы для привлечения иностранных инвесторов, при этом системно ограничивая коммерческие возможности отечественных предпринимателей. Государственные чиновники, когда у них требуют объяснений, часто приравнивают свои шаги к программам стимулирования инвестиций, действующим в ряде стран с рыночной экономикой. Эта аналогия не выдерживает критики. В странах с рыночной экономикой основной целью является создание рабочих мест. В Китае отечественные частные предприниматели, работающие в условиях жестких норм и кредитных ограничений, создали более 100 млн рабочих мест, тогда как щедро субсидируемые иностранные инвесторы — от 15 млн до 20 млн рабочих мест. К тому же правительства стран с рыночной экономикой не дискриминируют предприятия по национальному признаку, как это делает китайское правительство.

Шанхай являет олицетворяет весьма однобокую стратегию либерализации; он, вероятно, также был пионером этой стратегии. Предписания 1991 и 2007 гг. в отношении продажи продукции в супермаркетах указывают как на степень вмешательства администрации Шанхая в дела компаний, так и на дискриминационный характер ее нормативных актов. Предписание 2007 г. в явной форме антирыночное. Вопрос, однако, заключается в том, имеются ли другие системные данные, подтверждающие наличие программных перекосов в сторону прямых иностранных инвестиций в Шанхае.

Наши документальные данные взяты из исследования Всемирного банка, которым было охвачено 120 городов Китая. Подробная информация об этом исследовании содержится в отчете China Governance, Investment Climate, and Harmnious Society: Competitiveness Enhancements for 120 Cities in China (World Bank, 2006a). Как отмечается выше, Всемирный банк всегда восхищался Шанхаем, и этот отчет не исключение. В нем Шанхаю присуждается серебряная медаль по результатам оценки инвестиционного климата (World Bank, 2006a). Исследование Всемирного банка включает три основных компонента: 1) характеристики города; 2) эффективность работы городской администрации и 3) социальные меры по повышению качества окружающей среды, уровня здравоохранения и образования. Шанхай занимает очень высокое место по сумме этих трех компонентов. Вместе с тем Шанхай занимает шестое место в мире по инвестиционному

климату для отечественных фирм и 17-е место по инвестиционному климату для иностранных фирм.

При более тщательном изучении этих данных становится очевидно, что Шанхай имеет высокий балл по условиям на момент исследования. На два из трех компонентов исследования Всемирного банка — характеристики города и меры в социальной сфере — существенное влияние оказывают исторический и программный подход правительства страны. Неудивительно, что по этим двум показателям Шанхай имеет очень высокий балл. У него отличное географическое положение, подкрепленное огромными инвестициями правительства в его портовую инфраструктуру. Он располагает значительным человеческим капиталом, а также лучшими в Китае больницами и учебными заведениями.

И только такой показатель, как эффективность работы городской администрации, отображает ту составную часть инвестиционного климата, которая подвержена дискреционному влиянию местных администраций. Он включает ряд индикаторов, как то налоги, бюрократизм, а также индикатор, который, как считается, тесно коррелируется с коррупцией — время, потраченное на чиновников госорганов. Результаты оценки эффективности работы городской администрации очень важен в плане аналитических выводов касательно политики.

По этому показателю Шанхай имеет на удивление низкий балл. По эффективности работы городской администрации, согласно оценке отечественных фирм, он занимает 77-е место в стране (притом что по инвестиционному климату — 6-е место). Иностранные фирмы оценили эффективность работы администрации более высоко; согласно их оценке, Шанхай по этому мерилу занимает 26-е место в стране. Иными словами, по оценке отечественных фирм, Шанхай относится к числу городов с низкой эффективностью работы городской администрации, тогда как по оценке иностранных фирм — к числу городов с высокой эффективностью работы администрации. Это конкретная иллюстрация однобокой либерализации.

Оказание предпочтения иностранным капиталистам часто обосновывается тем, что они предоставляют финансовые ресурсы и новые технологии. Этому обоснованию недостает как концептуального, так и эмпирического подкрепления. Экономические исследования показывают, что передача технологий происходит в конкурентной деловой среде. Ограничение отечественных предпринимателей обусловливает снижение конкуренции. Китай, к примеру, привлекает огромный объем прямых иностранных инвестиций в секторах с очень малым технологическим содержимым и в секторах, где отечественные предприниматели, как предполагается, имеют свои, более действенные «ноу-хау» (например, травяная медицина). Искажения, обусловленные этой стратегией, зачастую дают фиктивные прямые иностранные инвестиции и прямые иностранные инвестиции с возвратом в исходный

пункт, как обнаружили шанхайские бюрократы, когда решили запретить отечественные бренды. Отечественные предприниматели просто стали выдавать свою продукцию за продукцию международных брендов, чтобы обойти нормативные ограничения. Такая практика приводит к недобросовестности в бизнесе, с одной стороны, и к дальнейшему бюрократическому вмешательству — с другой.

Есть еще один важный аргумент защитников дискриминации в деловой среде Китая: прямые иностранные инвестиции дают Шанхаю ценную валюту. Один простой факт: шанхайские предприятия с иностранными инвестициями имеют хронический дефицит торгового баланса. В 2005 г. предприятия с иностранными инвестициями, базирующиеся в Шанхае, экспортировали товаров на $61,6 млрд, а импортировали — на $63,9 млрд, т. е. дефицит составил $2,3 млрд (NBS, 2006a). Отрицательное сальдо торгового баланса для предприятий с иностранными инвестициями наблюдалось и на протяжении 1990-х. И хотя не следует спешить с утверждением, что дефицит торгового баланса предприятий с иностранными инвестициями — это плохо для Китая (или для Шанхая), стоит отметить, что в провинциях с более динамичным отечественным частным сектором предприятия с иностранными инвестициями имеют положительное сальдо торгового баланса, причем существенное. Так, в Чжэцзяне профицит торгового баланса для предприятий с иностранными инвестициями в 2005 г. составил $12,1 млрд, в Гуандуне — $30,7 млрд, а в Фуцзяне — $7,7 млрд. Между прочим, профицит торгового баланса предприятий с иностранными инвестициями в каждой из этих трех провинций превышает годовой приток прямых иностранных инвестиций в Шанхай.

В 1990 г. Шанхаю — главным образом району Пудун — был присвоен статус особой экономической зоны. В конце 1970-х — начале 1980-х статус особой экономической зоны получили четыре региона Китая — Шэньчжэнь, Чжухай, Сямэнь и Шэкоу. Представляется логичным включить Шанхай в ту же категорию, что и эти четыре особые экономические зоны 1980-х. Однако Шанхай существенно отличается от особых экономических зон первого поколения. Одно из отличий заключается в том, что либерализация в Шанхае носит однобокий характер, ущемляя отечественный частный сектор. Успех четырех особых экономических зон в 1980-х стал результатом открытия рынка как для прямых иностранных инвестиций, *так и* для отечественного частного сектора.

Мы можем сопоставить самую успешную особую экономическую зону 1980-х — Шэньчжэнь — с Шанхаем. Шэньчжэнь привлекал огромный объем прямых иностранных инвестиций, но при этом он преуспевал и в привлечении отечественных предпринимательских талантов. В главе 2, воспользовавшись исследованием собственных предприятий 1991 г., мы установили, что в 1980-х многие индивидуальные предприниматели, пред-

приятия которых находились в городских районах, являлись сельскими жителями. (Исследованием собственных предприятий 1991 г. было охвачено 10 000 собственных предприятий.) Исследование собственных предприятий 1991 г. показывает, что Шэньчжэнь был гораздо более открыт для сельских предпринимателей, чем Шанхай. Согласно этому исследованию, в Шанхае 45% самозанятых лиц были сельскими жителями, а в Шэньчжэне — 93%. (В Гуандуне в целом их доля составляла 71%.) В 1980-х Шэньчжэнь внедрил внутреннюю паспортную систему, которая существенно ограничила миграцию. Однако, несмотря на это ограничение, уровень экономической мобильности для Шэньчжэня был выше, чем для Шанхая.

Исследование частного сектора 1995 г. дает еще одно сравнение Шанхая и Шэньчжэня, теперь по более крупным частным предприятиям[39]. Этим исследованием охвачено 83 фирмы частного сектора в этих двух городах, размер выборок практически одинаков. Исследование частного сектора 1995 г. показывает, что по количеству работников частные предприятия Шэньчжэня были гораздо крупнее, чем частные предприятия Шанхая (91 работник на фирму в Шэньчжэне против 55 работников в Шанхае). Еще одним индикатором уровня развития частных предприятий является географический размах их деятельности. В шанхайской выборке большинство фирм — 64,8% — продавали свою продукцию в своем регионе; в шэньчжэньской выборке таких фирм насчитывалось 35,7%. Поскольку шанхайские фирмы еще не стояли твердо на ногах, они были более привязаны к госпредприятиям. В шанхайской выборке 48,8% фирм приобретали продукцию у госпредприятий, тогда как в шэньчжэньской выборке таких фирм было 28,9%.

Частные предприниматели Шэньчжэня имели гораздо более высокий уровень образования, чем частные предприниматели Шанхая, что говорит о том, что в середине 1990-х в Шэньчжэне деловая среда была достаточно благоприятной для привлечения качественного человеческого капитала, а вот в Шанхае — недостаточно благоприятной. В шэньчжэньской выборке 68% предпринимателей имели как минимум диплом об окончании колледжа или неполного колледжа, тогда как в шанхайской выборке таких предпринимателей насчитывалось 24,1%. В Шэньчжэне частные предприятия присутствовали во всех отраслях, тогда как в Шанхае частные предприятия были сосредоточены лишь в нескольких. Это говорит о том, что барьеры входа на рынок для отечественных капиталистов в Шэньчжэне были ниже, чем в Шанхае.

Заключение

В этой главе мы сосредоточились на Шанхае по причине весьма значимых политических и экономических позиций города. Шанхай доминировал на китайской политической арене на протяжении 1990-х гг. и в начале ны-

нешнего столетия. В конце 1980-х Цзян Цзэминь и Чжу Жунцзи, выходцы из Шанхая, заступили на самые высокие руководящие посты китайского государства. Цзян был генеральным секретарем Компартии Китая в период с 1989 по 2002 г., а Чжу — премьер-министром в период с 1998 по 2003 г. (и вице-премьер-министром в период с 1991 по 1998 г.). Ряд других важных государственных должностей также занимали (или по-прежнему занимают) выходцы из Шанхая. Так, Хуан Цзюй, вице-премьер, ведавший финансами, и бывший член Постоянного комитета Политбюро, скончавшийся в 2007 г.; Ли Жунжун, нынешний глава Комиссии по государственным активам; и Чэнь Чжили, возглавлявший министерство образования, принадлежали к группе шанхайских технократов.

Шанхай — «окно в Китай» 1990-х. Шанхайская модель, разработанная во второй половине 1980-х, стала предвестником перекоса в сторону города и подавления малого бизнеса в Китае в 1990-х. Экономические последствия для страны были весьма серьезными. Как я демонстрирую в следующей главе, ВВП и доход домохозяйства в 1990-х на уровне страны стали расти неодинаковыми темпами. Проект «Пудун», в основе которого, по сути, лежит масштабный отбор земли у сельских жителей, возымел мощный демонстрационный эффект, и начиная с конца 1990-х подобные проекты стали осуществляться в других регионах Китая. Пудунская модель поспособствовала росту количества случаев захвата земли в Китае, так как многие местные администрации стремились создать свою версию «городского чуда». При этом они прибегали к таким методам, как принудительное выселение сельских жителей, масштабный снос существующего жилого фонда, сговор с нечистыми на руку застройщиками и реквизиция земли по ценам ниже рыночных.

Политическая власть Шанхая подчеркивает важное различие между особыми экономическими зонами первого поколения, как то Шэньчжэнь, и Шанхаем. В 1980-х Шэньчжэнь все время пребывал в тени политической жизни страны и зачастую увязал в политических разногласиях. Он не имел такой неограниченной политической власти, которой располагал Шанхай в 1990-х. Отсюда и пояснение видимого процветания Шанхая — быстрого роста его ВВП, растущих небоскребов и строительного бума: вероятно, его щедро дотировала вся страна[40]. Шанхайская модель является весьма затратной. Скоростной поезд Maglev, в сооружение которого были вложены огромные средства, но которым неудобно пользоваться, окупит инвестиции не ранее чем через 160 лет, согласно оценке двух экономистов из Hong Kong Banking Corporation (Qu Hongbin and Sophia Ma Xiaoping, 2006).

На не динамичность шанхайской модели также указывает то, что город, вероятно, дотировался. Чтобы понять, как происходила передача ресурсов, необходимо провести дополнительные исследования. В число потенциальных механизмов входят фискальные трансферты, финансовые потоки

через банковскую систему, реинвестирование средств госпредприятиями, контролируемыми правительством, и льготные цены на энергоносители. Некоторые из них я подробно рассматриваю в следующей главе, а здесь достаточно будет отметить, что существует логическая связь между кризисом системы образования и системы здравоохранения на селе с одной стороны и огромными перекосами в сторону города, наиболее отчетливо проявляющимися в таких городах, как Шанхай и Пекин, с другой.

Здесь прослеживается тесная связь между политикой и экономикой. Благодаря своему привилегированному политическому статусу в 1990-х Шанхай аккумулировал огромные финансовые ресурсы, предоставляемые ему всей страной. Эти ресурсы потом инвестировались в современную инфраструктуру и сооружения класса люкс, а также, что немаловажно, использовались для финансирования очень щедрых налоговых и прочих льгот, предоставляемых иностранным фирмам. Именно в этом смысле шанхайскую модель можно охарактеризовать как «потемкинская деревня».

Любая дотация должна кем-то финансироваться. Отсюда, логичный вопрос: кто финансировал расходы, связанные с ростом Шанхая? Дэн Сяопин, говорят, сожалел, что не открыл Шанхай для иностранных фирм раньше. Сложно сказать, обоснованы ли его сожаления. В отличие от Шэньчжэня, присвоение Шанхаю статуса особой экономической зоны было сопряжено со значительными финансовыми затратами для правительства. Это — второе различие между Шанхаем и особыми экономическими зонами первого поколения: правительство страны, вероятно, влило в Шанхай огромные ресурсы, а потом повысило налоги для других регионов Китая, чтобы осуществить передачу ресурсов. Сожаления Дэна можно перефразировать следующим образом: открытие Шанхая для иностранных фирм должно было естественным образом последовать за открытием других особых экономических зон, поскольку особые экономические зоны первого поколения аккумулировали ресурсы, необходимые для финансирования Шанхая.

Более подробно этот аспект я рассматриваю в заключительной главе, а здесь позвольте мне упомянуть несколько важных деталей. В 1990-х, когда китайское правительство инвестировало огромные средства в несколько мегаполисов, таких как Шанхай и Пекин, это же правительство недофинансировало здравоохранение и образование на селе. Долгосрочные последствия такого распределения ресурсов — инвестирование в городские районы и подавление экономической роли предпринимателей в них, а также ужесточение налогообложения бедного сельского населения — пагубны как в экономическом, так и в социальном плане. С социальной точки зрения, такой выбор политики породил разницу в доходах и политическую нестабильность. С экономической точки зрения, такая политика подорвала микроэкономическую основу экономического взлета Китая. Эти взгляды я поясняю в следующей главе.

В завершающей части этой главы я хотел бы вернуться к основной теме книги — развитию предпринимательства в Китае. Шанхайская модель как таковая не противоречит капитализму; она противоречит гуманистически ориентированному капитализма. Вспомним выведенный нами факт, что мелкое сельское и городское предпринимательство в Шанхае не приносит особой прибыли. Мелкие семейные предприятия, управляемые рядовыми шанхайцами, в 1990-х претерпели упадок. Их место заняла небольшая группка капиталистов со связями в органах власти, которые процветали. Шанхай — это воплощение государственного капитализма как его описывают Бомол, Литан и Шрамм (2007).

В 2003 г. Всекитайская федерация промышленности и торговли опубликовала список 1582 крупнейших фирм частного сектора Китая по объему продаж. Из первых 100 фирм этого списка шесть базировались в Шанхае; 35 из них базировались в Чжэцзяне, 17 — в Цзянсу, провинциях, граничащих с муниципалитетом Шанхай. Для сравнения: таким же количеством фирм в первой сотне, как и Шанхай, был представлен Ляонин — провинция на северо-востоке Китая, обремененная в 1990-х неэффективными госпредприятиями и сложной экономической ситуацией. Эти шесть шанхайских фирм занимали в списке не самые высокие места. Ведущая шанхайская фирма — Shanghai Fuxing (шестое место); остальные пять занимали 15-, 39-, 60-, 81- и 91-е места соответственно. Необходимо отметить, что три из этих шести шанхайских фирм были связаны с недвижимостью и строительством, самым политическим сектором китайской экономики.

Несколько фирм частного сектора Шанхая все же обрели определенную известность. Одна из них — Fuxi Investment Group, основанная Чжаном Жункунем, частным предпринимателем из города Сучжоу соседней провинции Цзянсу. Чжана в Шанхае прозвали «королем дорог», потому как его фирма успешно заполучила права на управление рядом важных автодорог в пригородах Шанхая. Для фирмы, основанной в 2002 г., такой рост был просто фантастическим. В 2002 г., году основания, фирма за 3,2 млрд юаней ($400 млн) приобрела права на управление одной шанхайской автодорогой. За этим в 2003 г. последовало еще одно серьезное приобретение, на сумму около 5 млрд юаней ($600 млн), а в 2004 г. — еще одно, на сумму 588 млн юаней ($70 млн). К 2005 г. фирма Чжана обладала правами на управление 200 км шанхайских автодорог. В том же 2005 г. Чжан попал в список самых богатых граждан Китая журнала *Forbes*, заняв в нем высокое 16-е место.

Китайские массмедиа характеризовали Чжана как человека скрытного и избегающего публичности. Поэтому о нем было мало что известно до июля 2006 г., когда он не по своей воле стал объектом повышенного внимания со стороны СМИ — его арестовали[41]. Оказалось, что Чжан рос так же,

как и российские олигархи в 1990-х, — благодаря дерзким коррупционным сделкам. В прессу просочилась информация, что 30% инвестиционного капитала Чжана было профинансировано одним шанхайским пенсионным фондом, а остальная часть являла собой банковские ссуды и поступления от незаконных приватизационных сделок с участием одного из крупнейших госпредприятий города, Shanghai Electric. Иными словами, Чжан так и не построил настоящий бизнес. Он стал крупным игроком благодаря своим политическим связям.

Состав фигурантов этого скандала позволяет получить представление о глубине кланового капитализма в Шанхае. Главу упомянутого пенсионного фонда, который по итогам 2002 г. имел дефицит 4 млрд юаней, арестовали, как и личного секретаря первого секретаря парткома Шанхая. А в сентябре 2006 г. был задержан по обвинению в коррупции и сам первый секретарь парткома Шанхая Чэнь Лянюй, цитата которого приведена выше в этой главе. На момент написания этого раздела (август 2007 г.) расследование по делу Чэня Лянюя продолжается. Так, в июле 2007 г. был арестован личный секретарь видного члена шанхайской группы и бывшего члена Постоянного комитета Политбюро Хуана Цзюя.

Кстати, многие иностранные инвесторы и наблюдатели характеризуют Шанхай как довольно «чистый» город. Они, похоже, за деревьями мелкой коррупции не видят леса масштабных хищений. С 2006 г. арестованы восемь чиновников, ведавших управлением земельными ресурсами в Шанхае[42]. Один из них, которого окрестили «королем земли», потому как через него проходили все соглашения о землепользовании, получил в общей сложности 4 млрд юаней в виде взяток. Еще один чиновник, заместитель директора бюро управления земельными ресурсами, за время своего пребывания на должности стал богаче на 10 млн юаней, примерно $1,25 млн, обнаруженных на его банковских счетах, и 26 квартир общей стоимостью от 70 млн до 80 млн юаней (от $8,7 млн до $10 млн) — притом что его официальная зарплата госслужащего составляла 10 000 юаней. Линь Цзиньбао, глава шанхайского отделения Банка Китая в 1990-х, как сообщается, получил в общей сложности $30 млн в виде взяток («Bank Executive Arrested Over $30 Million Fraud Scandal», 2004).

Вероятно, самым громким делом о коррупции в Шанхае стало дело, главным фигурантом которого выступал Чжоу Чжэни, магнат в сфере недвижимости. После того как суд удовлетворил иск, поданный группой жителей Шанхая, которых Чжоу при помощи администрации города выселил из их законного жилья, Чжоу был арестован, но получил, как посчитали многие, весьма мягкий приговор — три года тюремного заключения — по обвинению в махинациях на фондовом рынке. Но это еще не все. Власти Шанхая арестовали адвоката Чжэна Эньчона, защищавшего в суде интересы выселенных Чжоу жителей, и вынесли ему приговор, идентичный тому,

что был вынесен самому Чжоу, — три года тюремного заключения. Это клановый капитализм во всей его красе.

Расцвет кланового капитализма — еще одна отличительная черта шанхайской модели 1990-х. Шанхай олицетворяет собой политический триумф латиноамериканской модели, основными составляющими которой являются вмешательство государства, огромные перекосы в сторону города и однобокая либерализация, при которой предпочтение оказывается прямым иностранным инвестициям, а отечественное предпринимательство подавляется. Шанхай как самая успешная «потемкинская деревня» в мире — это и символ, и виновник структурных проблем сегодняшней китайской экономики. Если для китайской экономики наступят нелегкие времена, историки будущего будут рассматривать умопомрачительные небоскребы с рисовых полей Пудуна как яркий предупреждающий знак, на который в свое время *почти* никто не обратил внимания.

Приложение

A1. Статистическая информация, указывающая на слабое развитие предпринимательства в Шанхае

В основе информации, представленной в тексте, о том, что фирмы частного сектора в Шанхае очень малы, лежит описательное толкование данных исследований. Кто-то может возразить, что эта информация не учитывает в достаточной мере факторы, которые могут служить причиной отдельных различий между Шанхаем и другими регионами. И Цянь, и я провели подробный статистический анализ как данных исследований, так и данных экономической переписи (Huang and Qian, 2008); его результаты увязываются с описательным анализом, приведенным в тексте. Учтя большинство отличительных черт уровня фирмы и характеристик отраслей, я могу с уверенностью утверждать, что фирмы частного сектора Шанхая менее многочисленны и значительно меньше по количеству работников, объему продаж и активам, чем фирмы частного сектора почти всех других провинций и городов Китая.

A2. Действительно ли к Шанхаю относились несправедливо?

Бытует мнение, что к Шанхаю правительство страны исторически относилось несправедливо — городу приходилось отчислять в государственную казну значительные суммы. В 1985 г. соотношение собранных налогов

и фискальных расходов для Шанхая составило примерно 4:1; для Гуандуна оно составило примерно 1:1. Разница была перечислена в казну государства[43]. Однако фискальный канал — это лишь один из большого числа способов, при помощи которых правительство может предоставлять ресурсы. И хотя правительство страны облагало Шанхай высокими налогами, оно также инвестировала значительные средства в Шанхай в 1980-х и 1990-х. В 1986 г. ВВП Шанхая составляло примерно две трети от ВВП Гуандуна (41 млрд юаней против 62 млрд юаней), но в период с 1986 по 1990 г. правительство инвестировало в Шанхай на 63% больше средств, чем в Гуандун[44]. В первой половине 1990-х правительство по-прежнему инвестировало в Шанхай больше средств, чем в Гуандун, несмотря на то, что экономика Шанхая была меньше.

Мнение о «несправедливости» ошибочно еще и потому, что оно неявно подразумевает, что Шанхай был несколько необычным. Необычным был Гуандун, а не Шанхай. Многие другие провинции имели значительные налоговые обязательства перед правительством, и тем не менее некоторые из них все же сумели создать динамичный предпринимательский сектор. Рассмотрим в качестве примера Чжэцзян. В 1985 г. Чжэцзян собрал налогов на сумму 5,83 млрд юаней, а израсходовал только 3,74 млрд юаней. Разница была перечислена правительству. Конечно, разница между собранными налогами и расходами для Шанхая гораздо больше, чем для Чжэцзяна. Отношение собранных налогов к расходам в 1985 г. для Шанхая составило около 4, тогда как для Чжэцзяна — 1,56. Это значительный разрыв, однако в период с 1985 по 1990 г. он существенно сократился (2,25 для Шанхая против 1,26 для Чжэцзяна), а с 1995 г. Шанхай является чистым получателем налоговых поступлений от других регионов страны — в том смысле, что он расходует больше средств, чем собирает. Данные, которые подтверждали бы, что предпринимательство в Шанхае развито слабо из-за высоких налогов правительства, отсутствуют.

Правительство страны оказывало предпочтение Шанхаю и иным способом — оно ограничивало доступ других регионов к возможностям в плане прямых иностранных инвестиций. В 1992 г. правительство выдало первую лицензию на осуществление страховой деятельности иностранной компании American International Group; эта лицензия давала компании право продавать свои продукты страхования жизни только в Шанхае. В других городах продавать продукты страхования не разрешалось, несмотря на то, что иностранные страховые компании еще в 1980-х открыли свои представительства в ряде китайских городов. В 1997 г. Центральный банк Китая выдал восьми иностранным банкам лицензию на осуществление операций в *жэньминьби* (национальной валюте Китая) в районе Пудун. К марту 2000 г. число иностранных банков, получивших такую лицензию, выросло до 24 (Lardy, 2002).

5. КАПИТАЛИЗМ ПО-КИТАЙСКИ

Одним августовским днем 2006 г. Цуй Инцзе, мелкий уличный торговец, внезапно ринулся к инспектору из администрации муниципалитета Пекина и нанес ему смертельный удар ножом. У Цуя не было лицензии на управление лавкой, и потому проверяющий конфисковал его трехколесную тележку стоимостью примерно $50. Именно это толкнуло его на столь отчаянный шаг[1].

Сообщения о столкновениях между владельцами лавок и представителями проверяющих органов появляются в СМИ все чаще. В одном из них говорилось о том, что инспектора в городе Циндао носят пуленепробиваемые жилеты и шлемы, опасаясь гнева частных торговцев. Согласно одной гонконгской газете, 20 марта 2006 г. в Дунгуане, городе в провинции Гуандун, произошли столкновения между торговцами общим числом несколько тысяч человек и полицией. Массовые волнения вспыхнули после того, как рыночные регуляторы избили до полусмерти торговца, не имевшего лицензии. Полиции для разгона толпы пришлось применить слезоточивый газ. Согласно гонконгской газете, это был уже третий случай массовых беспорядков в городе Дунгуань с начала года.

Столкновения между регуляторами и мелкими торговцами случались и ранее, но, как правило, не в стране с экономикой, которую многие считают динамичной, быстрорастущей и либеральной. Ученый Стэнфордского университета Джон Макмиллан в своей книге Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets (2002) пишет о том, как в 1979 г. милитаристское правительство Ганы жестоко подавило протесты торговцев и закрыло рынок Макола в городе Аккра[2]. Солдаты, вооруженные автоматами, избивали торговцев и разграбляли их лавки. Одну торговку, отказавшуюся подчиниться, солдат застрелил прямо на глазах ее маленького ребенка. Рынок в конечном итоге сровняли с землей при помощи динамита и бульдозеров. Милитаристское правительство обвиняло этих мелких торговцев в необоснованном завышении цен и раздувании инфляции.

В Китае репрессии в отношении мелких торговцев применяли не для того, чтобы их уничтожить, а для того, чтобы заставить их платить арендную плату. Эта гипотеза увязывается с тем фактом, что в 1990-х лицензионные

сборы росли, а представители местных администраций действовали со все большей жестокостью по отношению к торговцам, не имевшим лицензии. В 1980-х таких торговцев просто штрафовали, позволяя им и дальше заниматься своей деятельностью. Но в 1990-х власти уже старались пресекать деятельность торговцев, не имевших лицензии. Они конфисковывали их оборудование, наносили ущерб их товару и даже причиняли им телесные повреждения. Материальная заинтересованность бюрократов, должно быть, была очень высокой, судя по решительности их действий — как то оснащение своих сотрудников пуленепробиваемыми жилетами — и готовности нести огромные политические и социальные издержки, связанные с такими действиями.

Пожалуй, лучшей иллюстрацией практики принуждения платить арендную плату стала история, которая произошла с рынком Сюшуй в Пекине[3]. Рынок Сюшуй был процветающим рынком под открытым небом, располагавшимся неподалеку от посольства США. Он возник стихийным образом в 1985 г., когда несколько торговцев стали на одном и том же месте продавать фрукты и овощи. (В Пекине говорят, что с рынка Сюшуй вышло первое поколение пекинских миллионеров.) К 2004 г. он стал одним из самых успешных объектов розничной торговли в городе. Рынок Сюшуй, специализировавшийся на поддельных брендовых товарах, пользовался огромной популярностью у иностранных туристов. За огромные объемы коммерческой деятельности его называли «маленьким Гонконгом» или «маленьким Парижем». Согласно одной оценке, годовой объем продаж для рынка составлял $12 млн; в будние дни рынок привлекал около 10 000 посетителей в день, а в выходные — до 20 000 посетителей в день.

Рынок Сюшуй стал очень известным; вся его прибыль доставалась торговцам, работавшим на нем, подавляющее большинство которых открыли свои лавки в 1980-х и которые вносили свой индивидуальный вклад в рост ценности «бренда» Сюшуй. Но затем за рынок взялись местные бюрократы: они решили взимать с торговцев значительную арендную плату. Всех подробностей мы не знаем, но нам известны основные моменты этой истории. В 2004 г. администрация района Чаоян, где находится рынок Сюшуй, распорядилась закрыть весь рынок под открытым небом и возвести рядом крытый рынок. Это свое решение администрация обосновала тем, что, во-первых, рынок Сюшуй является источником пожарной опасности, а во-вторых, на рынке нелегально продаются поддельные продукты. И хотя на рынке Сюшуй ни разу не случалось пожара, первый аргумент был по крайней мере теоретически состоятельным. Рынок был небольшим, он все время был заполнен людьми, однако сомнительно, что закрытие всего рынка было единственным способом свести к минимуму пожарную опасность. Второй же аргумент был явно надуманным. Через неделю после открытия нового рынка Сюшуй журналисты выявили там множество контрафактных продуктов.

Истинной причиной, вероятно, было стремление заставить торговцев платить арендную плату. На китайском рынке недвижимости сторона покупки и сторона продажи сделки регулируются диаметрально противоположными нормами. На стороне покупки государство не разрешает конкуренцию. Заявки не принимаются, и все сделки заключаются в обстановке строгой секретности. А вот на стороне продажи государство, теперь уже будучи монополистом, наоборот, поощряет конкуренцию, организуя тендеры и аукционы. Так было и в ситуации с рынком. Без всякого тендера администрация района Чаоян предоставила право соорудить новый рынок Сюшуй и управлять им одному частному предпринимателю, у которого не было своей лавки на старом рынке. Ни одна подробность этой сделки не была обнародована. Даже обещанные общественные слушания по вопросу сноса старого рынка Сюшуй так и не были проведены.

Не посоветовавшись с торговцами, которые сделали рынок Сюшуй известным, и не объяснив выбор предпринимателя для возведения нового рынка, администрация района Чаоян передала контроль над этим весьма ценным активом человеку со стороны. Есть здесь и еще одна неувязка. Согласно китайскому законодательству, вся земля в стране принадлежит государству. Соответственно, владельцем рынка Сюшуй была администрация района Чаоян. Можно было бы подумать над обоснованием с точки зрения государственной политики — увеличить поступления в бюджет администрации района путем введения высокой арендной платы для торговцев Сюшуя, дабы администрация имела реальную выгоду от номинального владения рынком Сюшуй. Однако этого не произошло. Администрация уступила эти непредвиденные доходы частному предпринимателю. Предположение, что эта сделка по меньшей мере подозрительна, вполне имеет право на существование.

В январе 2005 г. администрация снесла старый рынок Сюшуй. Отчаянное сопротивление владельцев лавок подавлялось силами полиции. Частный предприниматель, которому было предоставлено право управлять новым рынком, все новые лавки продал с аукциона. Наибольшая предлагаемая цена составила 4 млн юаней ($480 000). Из-за высоких цен только треть торговцев со старого рынка Сюшуй смогли открыть свою лавку на новом рынке. По сути, эти торговцы заплатили рыночную цену за право на бренд, который они же сами и создали. У других торговцев, предложения которых были перебиты, этот бренд, получается, экспроприировали.

Такая участь постигла не только рынок Сюшуй. Аналогичным образом в 2006 г. был закрыт и рынок Сяоян-Лу в Шанхае. Официальное обоснование решения снова благовидно — искоренить пиратскую продукцию в Шанхае. (На рынке Сяоян-Лу, как и на рынке Сюшуй, торговали в основном поддельными продуктами. Сяоян-Лу даже называли «шанхайским Сюшуем».) Но, как выяснил автор отчета организации Economist Intelligence

Unit, истинная причина заключалась в желании продать недвижимость. Закрыв рынок Сяоян-Лу, администрация Шанхая передала земельный участок, на котором он располагался, в аренду гонконгской компании Sun Hung Kai за большие деньги. Согласно отчету этой организации, торговцам было сказано продавать свою пиратскую продукцию в другом месте (Washburn, 2006). Мы не знаем, присутствовала ли в этой сделке коррупционная составляющая; нам известно лишь то, что восемь чиновников, ведавших управлением шанхайской недвижимостью, впоследствии были арестованы.

Участь рынка Сюшуй — это отображение эволюции китайского капитализма в течение последних 30 лет. Наиболее либеральным он был в 1980-х, когда рынок, с незначительным вмешательством со стороны бюрократов, развивался и расширялся стихийным образом. Новый рынок Сюшуй обладает всеми элементами сегодняшней китайской экономики. Конечно, это не социализм; администрация района Чаоян предоставила право на управление рынком частному предпринимателю, а не сохранила его за собой. Так что Китай — капиталистическое государство, как я отмечаю в первой главе этой книги, но со своими особенностями. Китайский капитализм — это клановый капитализм, который зиждется на системной коррупции и грубой политической власти. Права собственности не защищены. Предприниматель со связями, располагающий полной поддержкой государства с его принуждающей силой, запросто может экспроприировать бизнес у сотен предпринимателей, создавших его. Такая деловая среда особенно пагубна для мелких предпринимателей. Две трети более бедных торговцев Сюшуя потеряли всё. Из главы 2 нам известно, что многие сельские предприниматели первого поколения были выходцами из бедных регионов. Нянь, бедный крестьянин из провинции Аньхой, сумел выйти на розничный рынок Шанхая, Пекина и Даляня. Цуй, торговец, не имевший лицензии, который нанес смертельное ранение проверяющему из администрации, также был выходцем из бедного региона. Он был отставным солдатом; в своей родной провинции найти работу не мог, поэтому зарабатывал на жизнь производством горячего фастфуда — колбасок и сосисок. Нянь в 1980-х преуспевал, но сегодня из-за ненасытного государства миллионы бедных людей, таких как Цуй, не имеют возможности создать процветающий бизнес. Начиная с конца 1990-х наблюдается существенное уменьшение количества собственных предприятий. В 1999 г. в стране насчитывалось 31,6 млн городских частных предприятий, а к 2004 г. их число сократилось до 23,5 млн — и это в период так называемого «городского бума». Основной причиной такого сокращения были непомерно высокие налоговые ставки для малых частных предприятий. В 2006 г. ситуация несколько улучшилась. По состоянию на июнь 2006 г. в Китае насчитывалось 25,1 млн собственных предприятий[4].

Участь Цуя и миллионов таких же людей позволяет сделать ряд значимых выводов. В этой главе я подробно рассматриваю некоторые из них. И хотя не все из этих выводов тщательно проверены и эмпирически исследованы, они являют собой логичные умозаключения, выведенные из информации, которая представлена в этой книге. Их не следует рассматривать как гипотезы, призывающие к дискуссиям и обмену идеями в будущем. Я размышляю над тем фактом, что эволюция капитализма в течение последних 30 лет была весьма неоднородной. В своей книге Good Capitalism, Bad Capitalism («Хороший капитализм, плохой капитализм») Бомол, Литан и Шрамм (2007) приводят описание капиталистических систем, существующих в мире. Есть государственный капитализм, где государство формулирует промышленную политику и управляет инвестициями. Есть капитализм олигархический, где власть сосредоточена в руках избранных, которые обогащаются за счет простых людей. Третья разновидность капитализма — капитализм крупных фирм, где подчеркивается доминирование крупных фирм и подавляются инновации. Последняя категория, которая, как утверждают эти три экономиста, является единственным жизнеспособным путем к экономическому процветанию, — предпринимательский капитализм, где двигателями роста выступают мелкие, инновационные предприятия.

Это краткое описание разновидностей капитализма позволяет изучить эволюцию капитализма в Китае в течение последних 30 лет. В 1980-х Китай быстрыми темпами двигался к предпринимательскому капитализму в своей огромной сельской местности. В 1990-х это движение было свернуто, и сегодня китайский капитализм больше походит на капитализм государственный, который распространен в Латинской Америке. Наиболее важным вопросом в этой связи является следующий: имело ли для Китая значение то, что правительство свернуло направленный либерализм 1980-х? Среди экономистов-китаистов бытует мнение, что в 1990-х реформы продолжались и углублялись. Основным аргументом в пользу этого мнения является то, что ВВП по-прежнему рос. Кто-то может спросить: «А есть ли документальные данные, свидетельствующие об изменениях в политике, и документальные данные, указывающие на последствия таких изменений?» Документальные данные, свидетельствующие об изменениях в политике, я привел в предыдущих главах; здесь же хотел бы привести документальные данные касательно последствий этих изменений.

Главным критерием оценки качества экономической системы является то, способствует ли она повышению благосостояния людей. Наиболее весомое обоснование частичных реформ Китая — то, что они дали максимально возможный в существующих условиях результат. Именно эта идея подчеркивается в одной научной работе 2000 г., где утверждается, что от китайских реформ все выиграли и никто не проиграл (Lau, Qian and Roland, 2000). В этой работе, опубликованной в одном из самых престижных

экономических журналов, *Journal of Political Economy*, высказывается предположение, что китайские реформы *все время* повышали благосостояние на селе и являли собой однородный процесс. В 2000 г. наше системное представление о положении дел в сельском Китае в 1990-х было неполным. (Вместе с тем не было недостатка в кратких сообщениях о не слишком радужной ситуации на селе.) Теперь же, располагая бóльшим количеством данных, мы можем снова обратиться к утверждению, что от реформ в Китае никто не проиграл.

В первом разделе этой главы оценивается воздействие на благосостояние изменений в политике 1990-х. Вероятно, наиболее явным свидетельством негативных последствий политических шагов 1990-х является резкий рост неграмотности, который имел место преимущественно в сельском Китае. В период с 2000 по 2005 г. количество неграмотных среди взрослого населения Китая выросло с 85,07 млн до 113,9 млн человек. Более подробную информацию я привожу далее в этой главе, а здесь важно отметить, что, принимая во внимание, как в Китае определяют уровень неграмотности, можно утверждать, что все «новые» неграмотные китайцы в период с 2000 по 2005 г. — продукт базового образования страны в 1990-х. По времени повороты в политике, обусловившие перекосы в сторону города, введение ограничений в отношении финансирования в сельском Китае, сокращение сельского предпринимательства и снижение показателей в сфере образования практически совпадают. И хотя документальных данных касательно состояния здравоохранения в сельском Китае у нас меньше, имеющаяся информация позволяет утверждать, что медицинское обслуживание в сельском Китае также ухудшилось.

Я акцентирую внимание на том, что ВВП в 1990-х рос такими же быстрыми темпами, как и в 1980-х. С точки зрения роста ВВП на душу населения расхождение между «предпринимательским» десятилетием 1980-х и «государственным» десятилетием 1990-х минимально. Вместе с тем, как показывает анализ положения дел в Шанхае, быстрый рост ВВП не обязательно трансформируется в быстрый рост личного дохода. Я демонстрирую, что в 1990-х темпы роста личного дохода существенно отставали от темпов роста ВВП. Это отставание являет собой очевидное отличие от 1980-х, когда темпы роста личного дохода *превышали* темпы роста ВВП. Это расхождение увязывается с динамикой ряда других индикаторов, которая порождает вопросы касательно экономических результатов и показателей в социальной сфере в 1990-х, в том числе роста неграмотности и увеличения разницы в доходах.

Одна из сильных сторон Китая — его географическая неоднородность. Несмотря на то что страна в целом в 1990-х двигалась в направлении государственной разновидности капитализма, отдельные регионы сохранили экономическую модель 1980-х. Один из самых известных и самых успешных регионов — провинция Чжэцзян. Во втором разделе этой главы

я утверждаю, что это — «другой путь» для Китая и что чжэцзянская модель ближе к предпринимательскому капитализму, в основе которого лежит сельское предпринимательство и динамизм малого бизнеса. Чтобы подчеркнуть контраст, я в качестве примера привожу еще одну модель развития, взятую на вооружение в соседней с ней провинции Цзянсу. В Цзянсу, подобной Чжэцзяну по многим аспектам, участие государства в экономике было заметно сильнее, но при этом по экономическим результатам она уступала Чжэцзяну во всех сферах деятельности.

Даже некоторые из самых ярых сторонников китайского подхода в самом Китае, такие как экономист У Цзилянь, пришли к выводу, что без глубоких политических реформ реформы экономических институтов не дадут желаемых результатов (Pei, 2006). Это позиция Чжао Цзыяна еще в 1987 г., когда он сделал политические реформы одним из ключевых компонентов своей политической программы. Вместе с тем многие западные аналитики придерживаются мнения, что существует серьезная проблема выбора между демократией и экономическим ростом. Некоторые полагают, что демократия — это роскошь, которую бедная страна, такая как Китай, не может себе позволить. Демократия также рассматривается как сдерживатель экономического роста. Она замедляет процесс принятия решений, когда для экономического «толчка» требуется прежде всего решительность[5].

Мнение, что перед бедными странами стоит гамлетовский политико-экономический выбор, опровергает Индия. В Индии сегодня наблюдается экономический взлет: темпы роста ее ВВП вот уже несколько лет превышают 8%. Скептики могут заметить, что в Индии и раньше, в 1970-х и 1980-х гг., эпизодически отмечались высокие темпы роста, но впоследствии они неизменно снижались. В этой книге я защищаю «индийскую модель», исходя из убеждения, что нынешний существенный рост будет продолжительным. В 1970-х и 1980-х индийская экономика была в основном сельскохозяйственной, что означает, что ее рост в то время сильно зависел от сезонности. (Один из минусов Индии — она расположена в тропиках, погодные условия в которых плохо поддаются прогнозированию.) Сегодня же рост в Индии наблюдается повсеместно — в сфере обслуживания, в промышленности и даже в сельском хозяйстве. Урок, который мы выносим из этого нарождающегося экономического чуда, заключается в том, что «социальная инфраструктура», как то финансовые и правовые институты, имеет для экономического роста более важное значение, чем инфраструктура физическая. Во втором разделе этой главы я сравниваю Китай и Индию.

В третьем разделе этой главы я возвращаюсь к важному вопросу, с которого начиналась эта книга, — характер китайского капитализма сегодня. В главе 1 приводятся данные, которые говорят о том, что размер отечественного частного сектора Китая сегодня, по прошествии 30 лет экономических реформ, по-прежнему очень мал. Я рассматриваю этот факт в более

широком, международном контексте. Я утверждаю, что лучшая характеристика сегодняшней китайской экономической системы — «командная экономика». У этой системы было много предшественниц, в конечном итоге потерпевших крах, среди государственных развивающихся экономик 1970-х. Многие рассматривают китайскую экономику как еще одну восточноазиатскую экономику. Я подвергаю сомнению эту точку зрения и демонстрирую, что восточноазиатские экономики, несмотря на высокий уровень вмешательства государства при помощи промышленной политики, были гораздо более частными, чем Китай сегодня. «Командная экономика», как правило, коррумпирована, потому как при этом в руках у государства сосредоточена огромная власть. Китайский капитализм также весьма коррумпирован. Я рассматриваю отдельные проявления проблемы коррупции в Китае и такое явление, как захваты земли, которое представляет системную угрозу для политической и социальной стабильности в Китае, а также для экономических перспектив страны.

Наконец, делаю попытку оценить перспективы развития китайской экономики в последующие пять–десять лет. Здесь наиболее тревожным моментом представляется фактическое прекращение роста производительности в китайской экономике начиная с конца 1990-х. Страна сегодня все еще обременена значительными проблемами в финансовой системе, она имеет слабый социальный фундамент, а в ее корпоративном секторе прослеживается четкое разделение на высокорентабельные государственные монополии и предприятия частного сектора, использующие в своей деятельности устаревшие технологии. Обнадеживает то, что нынешние китайские руководители, Ху Цзиньтао и Вэнь Цзябао, проводят иную политику, нежели руководители 1990-х. Они снова поставили сельские проблемы во главу угла политической программы и возродили некоторые из финансовых реформ 1980-х. Как видно из диаграммы 2 на рис. 4.1 в главе 4, в последние годы наблюдаются самые высокие темпы роста сельского дохода, начиная с конца 1980-х. Ху и Вэнь во многом стремятся вернуться к направленному либерализму 1980-х.

Вместе с тем впереди — значительные риски. Один из них — риск, связанный с ожиданиями: люди ожидают улучшения государственного управления в ситуации, когда объективные условия для улучшения отсутствуют. Это может иметь место тогда, когда более либеральная политическая риторика способствует повышению ожиданий людей, но не меняет способ действий китайских бюрократов. Существуют также экономические риски, в том числе необходимость управлять раздувающимися «пузырями» активов и возрастающие потребности в плане расходов. В последнем разделе этой главы я подробнее рассматриваю некоторые из этих факторов риска и оцениваю вероятную траекторию развития китайской экономики в последующие несколько лет.

Государственный или предпринимательский капитализм — так ли это важно?

Во вступительной главе я процитировал ряд весьма позитивных взглядов лауреатов Нобелевской премии на экономические результаты Китая. Подобные настроения широко распространены. Многие специалисты регулярно расхваливают такие индикаторы роста Китая, как его огромные валютные резервы, его огромный экономический размер, определенный на основе паритета покупательной способности, и его неуемный аппетит к сырью и энергоносителям, которые являются движущей силой экономического роста во всех развивающихся странах, от Латинской Америки до Африки. Глядя на книги с такими названиями, как The Chinese Century («Век Китая»), One Billion Customers («Миллиард потребителей») и The Rise of China («Восход Китая»), создается впечатление, что Китай — растущая экономическая супердержава.

На первый взгляд, нет особого значения, предпринимательским или государственным является китайский капитализм. И в 1980-х, и в 1990-х ВВП Китая рос быстрыми темпами. По состоянию на август 2007 г. индекс Шанхайской фондовой биржи, еще в 2005 г. колебавшийся в районе отметки 1000 пунктов, перевалил отметку 6000 пунктов. Рынок недвижимости переживал бум. Предстоящие Олимпийские игры-2008 подпитывали инвестиционный бум, охвативший всю страну. Глядя на эти признаки процветания, целесообразно задаться вопросом: имеет ли значение, предпринимательским или государственным является китайский капитализм?

Я демонстрирую, что имеет, в трех разрезах. Во-первых, я привожу документальные данные, указывающие на то, что социальные возможности — возможности в плане медицинского обслуживания и образования — в период быстрого роста ВВП, в 1990-х, сократились. Недавно обнародованные данные говорят о том, что уровень неграмотности в Китае существенно вырос, и рост этот обусловлен низкими показателями в сфере базового образования в сельском Китае в 1990-х. Рост неграмотности — это, вероятно, наиболее существенное наследие модели политики 1990-х.

Я выделяю происходящее в сферах здравоохранения и образования потому, что медицинское обслуживание и образование считаются фундаментальными компонентами благосостояния человека. Многие страны, в том числе и Китай, в законодательном порядке гарантировали равный и всеобщий доступ к медицинскому обслуживанию и образованию. Медицинское обслуживание и образование закреплены как права человека в конституции Китая, они несут в себе как внутреннюю, так и инструментальную ценность. Повышение благосостояния благодаря увеличению средней продолжитель-

ности жизни и более крепкому здоровью так же важно, как и повышение благосостояния благодаря росту дохода. Они также весьма значимы в контексте экономического роста. Многие специалисты считают, что достижения Китая в социальной сфере в 1960-х и 1970-х внесли весомую лепту в его экономический взлет в эпоху реформ.

Вспомним факт, выведенный в главе 4, что ВВП на душу населения и личный доход на душу населения в Шанхае имеют отрицательную корреляцию друг с другом, а в Чжэцзяне — положительную. Этот факт указывает на одно существенное последствие государственного капитализма по сравнению с предпринимательским капитализмом: уровень благосостояния людей при государственном капитализме ниже. Это вторая тема данного раздела. При предпринимательском капитализме и ВВП, и личный доход растут быстрыми темпами. При государственном же капитализме ВВП может расти очень быстрыми темпами, но личный доход растет медленнее. И хотя для того, чтобы сделать однозначное заключение, необходимо дополнительное исследование, предварительный анализ показывает, что личный доход по отношению к ВВП на душу населения в 1990-х существенно снизился по сравнению с 1980-ми. С вопросом благосостояния тесно связан вопрос о том, кто выиграл больше других от быстрого роста ВВП. И вновь подсказку дает анализ положения дел в Шанхае: распределение доходов там весьма неравномерное. В 1990-х показатели Китая в социальной сфере существенно ухудшились. Это третья тема данного раздела.

Социальные возможности

В своей книге India: Economic Development and Social Opportunity («Индия: экономическое развитие и социальные возможности») Жан Дрез и Амартья Сен (1999) выделяют важную причину того, почему Индия отставала от Китая на начальном этапе экономического развития: плохие здравоохранение и образование. «Социальная отсталость» Индии не позволяла ее гражданам активно участвовать в экономической и политической деятельности даже тогда, когда им представлялись возможности для такого участия (когда страна двигалась по пути к рыночной экономике и являлась демократическим государством). Ниже я возвращаюсь к этой теме, когда провожу сравнение между Индией и Китаем, и утверждаю, что именно разные уровни социальных возможностей, а не прямых иностранных инвестиций или развития инфраструктуры, являются главной причиной различий в экономических результатах между этими двумя странами.

Пока же позвольте мне сосредоточиться на положении дел с социальными возможностями в Китае. Социальные возможности — определяемые как организация обществом доступа к медицинскому обслуживанию и образованию — связаны с экономическим ростом и как необходимое

условие, и как результат. Хорошо известно, что изначальная обеспеченность человеческим капиталом имеет важное значение для экономического роста. Опыт Китая подтверждает эту связь. Как я демонстрирую в главе 2, микроэкономические данные показывают, что первое поколение китайских предпринимателей имело очень хорошее образование, что подтверждает идею Дреза и Сен о том, что медицинское обслуживание и образование «подготавливают» население к участию в экономической деятельности.

Если не принимать во внимание начальные условия, экономический рост, в свою очередь, также может оказывать влияние на социальные возможности. Сен (1999) указывает на разительный контраст между экономикой двух типов с высокими темпами роста. В экономике первого типа, примером которой может служить Южная Корея или Тайвань, высокие темпы экономического роста сопровождались расширением социальных возможностей. Во второй — к примеру, экономике Бразилии — ВВП на душу населения рос быстрыми темпами, но сопоставимых успехов в плане повышения уровня образования и базового медицинского обслуживания не наблюдалось. Очевидно, что экономический рост сам по себе не расширяет социальные возможности. Рост доходов бедных людей и конкретные программные меры, такие как выделение средств из государственного бюджета на образование и здравоохранение, имеют более важное значение, чем просто рост ВВП[6].

Мы знаем, что средние темпы роста ВВП в Китае очень высоки. Следующий вопрос, который необходимо рассмотреть, заключается в том, к какой категории относится Китай — к категории Южной Кореи и Тайваня или же к категории Бразилии. Расширялись ли социальные возможности в эпоху реформ? На каком из этапов китайского капитализма социальные возможности расширялись больше? Это весьма сложные вопросы, которые требуют более системного анализа, нежели тот, который я привожу здесь. Я хотел бы предложить ряд подсказок для дальнейшего рассмотрения и исследования.

Я сосредотачиваюсь на сельском населении. Логично будет предположить, что благосостояние сельских жителей более чувствительно к социальной организации финансирования и предоставления медицинского обслуживания и образования. В сельских районах люди более бедны и более уязвимы, а учебные заведения и больницы географически более рассредоточены, чем в городских районах. Поэтому сельское население сталкивается с бóльшими сложностями в плане доступа к услугам в сферах здравоохранения и образования. Одна из тем, которые проходят через всю книгу, — это то, что сельский Китай является в большей степени предпринимательским, чем городской. Таким образом, расширение или сокращение социальных возможностей в сельских районах может иметь несоразмерное воздействие на общий уровень развития предпринимательства в обществе.

Китаю многие отдают должное за успешное обучение широкого сегмента населения, особенно в сельских районах, в 1960-х и 1970-х (Sen, 1999). И хотя в исследованиях, проводившихся после 1978 г., выделяются проблемы, специалисты сходятся во мнении, что Китай стабильно двигался вперед в сфере базового образования и в эпоху реформ. В отчете Всемирного банка 1999 г. выражается уверенность, что Китай уже внедрил всеобщее девятилетнее обязательное базовое образование. Группа Всемирного банка рекомендует Китаю перейти на систему 12-летнего обязательного образования, предусмотренную стандартами ОЭСР (World Bank, 1999)[7].

Эта положительная оценка показателей Китая основана главным образом на официальных данных по зачисленным в учебные заведения и образовательной подготовке, которые указывают на значительный прогресс. Доля зачисленных в начальную школу была близка к 100%, а образовательная подготовка на более высоких уровнях стабильно росла.

Важное значение имеют детали. Местные администрации в Китае часто автоматически включают детей школьного возраста в число зачисленных в школы. Но нам очень мало известно о фактической посещаемости, особенно в сельских районах. Чиновники на местах, весьма вероятно, фальсифицировали данные касательно образования. Завышение темпов роста ВВП может привести к требованиям увеличить сбор налогов, что чиновникам на местах делать не очень хочется. А вот в отношении предоставления недостоверных данных касательно образования подобные самоограничения отсутствуют. Китайские исследователи и журналисты, специализирующиеся на сфере образования, приводят вопиющие случаи статистических фальсификаций. Наиболее вопиющий случай имел место в уезде Вэй провинции Хэбэй[8]. В 2000 г. администрация уезда подтвердила, что школы региона выполнили все плановые задания «девятилетнего обязательного образования». Одним из плановых заданий было уменьшение доли отчисленных до 3%. Но в 2003 г. один журналист выявил, что в начальных средних школах уезда Вэй выпускной экзамен сдавали только 3000 учеников. Изначально (в 2000 г.) в выпускных классах 2003 г. планировалось в общей сложности 10 000 учеников. Таким образом, суммарная доля отчисленных составила 70%. В 2005 г. ситуация несколько «улучшилась»: выпускной экзамен сдавали уже 4000 учеников из 10 000 зачисленных.

Данные по образовательной подготовке преувеличивают достижения Китая в сфере образования. В этих данных к категории образовательной подготовки относится и частичная образовательная подготовка — посещение занятий на определенном уровне обучения, но не окончание учебного заведения[9]. Китайское определение конкретного уровня обучения в явной форме включает отчисленных с такого уровня обучения. А вот определение высшей образовательной подготовки, сформулированное Национальным бюро статистики в его исследованиях на предмет дохода домохозяйства

(NBS, 2006b): «Что касается образовательной подготовки на уровне высшего учебного заведения, к этой категории относятся те, кто окончил высшее учебное заведение, а также те, кто посещал в прошлом или посещает в настоящее время занятия в высшем учебном заведении». Это определение распространяется и на учебные заведения, равнозначные высшим. Данная методология применяется ко всем уровням обучения. Так, к категории имеющих начальную образовательную подготовку также относятся те, кто никогда не посещал занятия в начальной школе, но считаются грамотными в соответствии с китайским определением (рассматривается ниже).

В китайских данных по неграмотности в период с 1990 по 2000 г. наблюдается значительное уменьшение количества неграмотных среди взрослого населения, со 180 млн в 1990 г. (15,9% взрослого населения страны) до 85,07 млн (6,72%) в 2000 г. Взрослый человек определяется как лицо, достигшее 15-летнего возраста. Китайское определение грамотности формулируется как способность распознать 1500 китайских иероглифов. Обычно китайский ученик обретает эту способность в 3–4-м классе — в возрасте семи–девяти лет.

Учитывая то, как определяется уровень неграмотности, между показателями Китая в сфере базового образования и данными по неграмотности среди взрослого населения существует запаздывание, составляющее шесть–восемь лет. Человек, достигший 15-летнего возраста в период с 1990 по 2000 г., должен был продемонстрировать соответствие китайскому стандарту грамотности до начала 1990-х. Снижение неграмотности в период с 1990 по 2000 г. отображает главным образом качество и показатели в сфере базового образования Китая в период до начала 1990-х. Чтобы получить четкое представление о том, как базовое образование в Китае функционировало в 1990-х, нам нужны данные по грамотности за 2005 г. и далее.

2 апреля 2007 г. *China Daily*, официальная англоязычная газета, сообщила, что количество неграмотных среди взрослого населения в Китае в период с 2000 по 2005 г. выросло на 30 млн человек (Wang Zhuoqiong, 2007)[10]. Это означает, что в 2005 г. в Китае насчитывалось 115,7 млн неграмотных взрослых людей. (В 2000 г. их было 85,07 млн.) В ежегоднике *China Statistical Yearbook 2006* приводится несколько меньшая цифра — согласно ему, в 2005 г. количество неграмотных среди взрослого населения составляло 113,9 млн человек (NBS, 2006c)[11]. Неграмотность выросла не только в абсолютном исчислении, но и в относительном. Уровень неграмотности среди взрослого населения вырос с 6,72% в 2000 г. до 11,04% в 2005 г. (Чтобы убедиться, что определение неграмотности не изменилось, я проверил нынешнее его определение; никаких изменений я не обнаружил[12].)

До 2000 г. мы имеем данные по неграмотности за 1964, 1982 и 1990 гг. (NBS, 2006c). В 1964 г. количество неграмотных взрослых в Китае составляло 233,3 млн человек (33,6% взрослого населения), в 1982 г. — 230 млн

(22,8%), в 1990 г. — 180 млн (15,9%) и в 2000 г. — 85,07 млн (6,72%). Мы не располагаем данными для промежуточных лет, однако можно с уверенностью предположить, что неграмотность в Китае — и в абсолютном, и в относительном выражении — до 2000 г. неуклонно снижалась. Стремительность и масштаб смены этой тенденции, вероятно, не имеют прецедентов в истории человечества.

Если предположить, что уровень амортизации человеческого капитала в Китае после 2000 г. остается таким же, как и до 2000 г., получается, что он был обусловлен увеличением числа неграмотных среди лиц, достигших 15-летнего возраста, а не утратой грамотности взрослыми людьми. Те, кому в период с 2000 по 2005 г. исполнилось 15 лет, родились в период с 1985 по 1990 г. и учились в начальной школе в 1990-х. Таким образом, этот рост неграмотности является продуктом китайского образования в этом десятилетии.

Как видим, рост неграмотности приходится как раз на период перекосов в сторону города и ухудшения материального положения сельских жителей, которые описаны в этой книге. Ввиду большой численности сельского населения и его чувствительности к стоимости образования, базовое образование на селе оказывает непосредственное влияние на китайские данные по неграмотности. Если предположить, что все «новые» неграмотные взрослые — сельские китайцы, это будет означать, что по состоянию на 2000 год 33% сельского населения Китая в возрасте от 10 до 14 лет не получили базового образования. (В 2000 г., согласно переписи населения, численность сельского населения в возрастной категории от 10 до 14 лет составляла 89,5 млн человек.)

Как я утверждаю во всех главах этой книги, лучший способ получить представление о Китае 1990-х — явным образом сопоставить его с Китаем 1980-х. Рассмотрим следующий факт: в начале 1980-х количество зачисленных в школы существенно снизилось. Пеппер (1990) пишет, что количество детей, зачисленных в начальные школы, уменьшилось со 150 млн в 1975–1976 гг. до 140 млн в 1982 г. Ханнум, Берман и Ван (2008) отмечают, что снижение количества зачисленных среди мальчиков среднего школьного возраста было особенно ощутимым в начале 1980-х. Вместе с тем, как видно из данных по неграмотности, в период с 1990 по 2000 г. число неграмотных значительно уменьшилось, со 180 млн до 85,07 млн. (Большинство из тех, кто достиг 15-летнего возраста в период с 1990 по 2000 г., начальное образование получили в 1980-х.)

Важно уяснить, что вызвало снижение количества зачисленных в начале 1980-х и что вызвало снижение количества зачисленных в 1990-х гг. В начале 1980-х сельские реформы улучшили перспективы крестьян в плане доходов, что обусловило сдвиг в распределении трудодней в сторону более доходных видов деятельности. Эта динамика отчасти поясняет резкое сни-

жение количества мальчиков, зачисленных в средние школы. Иными словами, уменьшение количества зачисленных в начале 1980-х было обусловлено ростом *скрытой* стоимости образования. Но рост скрытой стоимости не был ограничением для образования. Основным следствием была задержка в образовании, а не отказ от него (особенно от базового образования). Это увязывается с тем фактом, что доля зачисленных в школы детей в середине 1980-х существенно выросла.

Это главное отличие от 1990-х. В 1990-х значительно выросла *фактическая* стоимость образования. Высокая фактическая стоимость образования отталкивает людей (при отсутствии финансового посредничества, которого в сельском Китае нет), она вынуждает отказаться от образования тех, кто не может его себе позволить. Далее я привожу свою версию случившегося. В 1990-х имело место два события в сфере финансирования китайского образования. Во-первых, были сокращены государственные расходы на образование, в том числе базовое. Во-вторых, стоимость образования возрастала быстрыми темпами. Сочетание этих двух событий привело к снижению посещаемости в начальных школах и, по всей вероятности, способствовало увеличению в сельском Китае числа детей, не получивших начальное образование, подтверждение чему появляется только сейчас.

Государственные расходы на образование в Китае и так никогда не были высокими, а в 1990-х они стали еще меньше. В 1998 г. государственные расходы на образование составляли 2,2% от ВВП страны; в 1988-м — 2,6% от ВВП. Выходит, в 1998 г. Китай тратил на образование меньше, чем Индия (3,2%), Бразилия (4,9%) и Бангладеш (2,4%). Из всех стран, отобранных Ханнумом, Берманом и Ваном (2008) для сравнения, меньше Китая на образование тратили только Индонезия (1,5% от ВВП) и Пакистан (1,8% ВВП). Более того, в 1990-х практически все расходы правительства в сфере образования — 94% — приходились на высшее образование, а базовое образование должно было финансироваться из бюджетов местных администраций (Pei, 2006). Но местные администрации в 1990-х, как известно, испытывали острую нехватку средств, поскольку все собранные на местах налоги направлялись правительству.

Снижение государственных инвестиций в образование означало рост финансового бремени для частных лиц. Согласно одной оценке китайских ученых, частная доля в расходах на финансирование начального образования по состоянию на начало нынешнего столетия составляла 76% (Pei, 2006). Для изучения вопроса роста стоимости образования мы обращаемся к данным исследований сельских домохозяйств Национального бюро статистики. В исследованиях на предмет дохода сельского домохозяйства присутствует такая категория, как «расходы на культуру и образование». Эта категория включает расходы на обучение и школьные учебники, а также

на подписку газет, билеты на культурные мероприятия и т. д. Большая часть расходов в рамках этой категории сельских расходов, вероятно, приходится на образование.

На рис. 5.1 показаны расходы на культуру и образование сельских домохозяйств на душу населения как доля потребительских расходов на душу населения в период с 1980 по 2005 г. Расходы оцениваются в денежном выражении, поэтому в данных не учитываются расходы в натуральном выражении[13]. В начале 1980-х наблюдалось резкое снижение этой доли, с 9,6% в 1980-м до 3,8% в 1983 г., а с 1984 г. она начала расти. Максимума она достигла в 2003-м (14,9%). Вспомним отмеченный ранее факт, что количество зачисленных в учебные заведения в начале 1980-х уменьшилось вследствие увеличения скрытой стоимости образования. Этот момент отображается на диаграмме: когда занятия в школе стало посещать меньше сельских детей, расходы на образование сельских домохозяйств уменьшились. С этим увязывается и то, что, когда в середине 1980-х количество зачисленных в учебные заведения стало расти, доля расходов на образование также стала расти.

Рост доли расходов на образование могут обусловить и рост стоимости, и рост количества зачисленных. Поскольку мы не располагаем данными по стоимости образования, мы можем лишь делать оценки на основе имею-

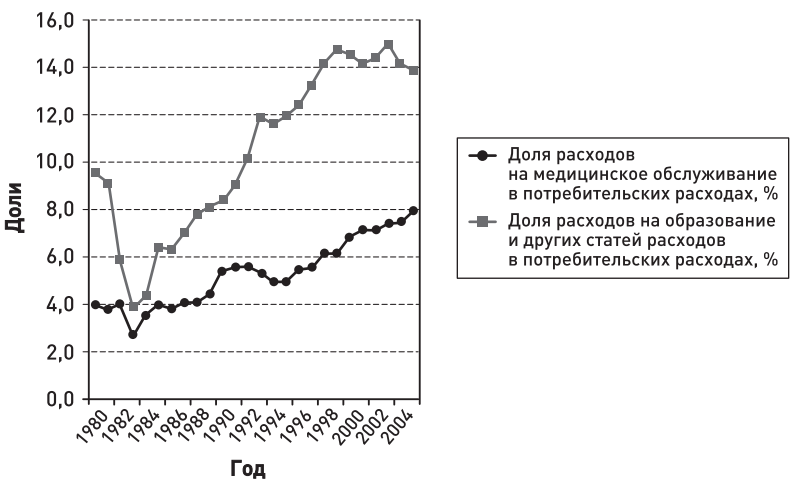


Рис. 5.1. Расходы на медицинское обслуживание и расходы на образование как доля потребительских расходов сельских домохозяйств, 1980–2005 гг. (%)

Примечание. Расходы на образование также включают социально-культурные расходы. Все цифры здесь — это расходы исключительно в денежной форме, расходы в натуре не учитываются.

Источник. Исследования сельских домохозяйств Национального бюро статистики, разные годы.

щейся информации. Я использую следующую процедуру оценки. Сперва приблизительно оцениваю долю расходов на образование, при которой количество зачисленных является максимально возможным. Затем я приписываю расходы свыше этой доли росту стоимости, а не увеличению количества зачисленных.

Вполне логично будет оценить долю расходов на образование при максимальном количестве зачисленных в 10%. Согласно рис. 5.1, в 1980 г. расходы сельских домохозяйств на культурный аспект и образование составили 9,6% от их потребительских расходов, а в 1992 г. — около 10%. В эти два года количество зачисленных на уровне базового образования в Китае было близким к максимально возможному. В 2003 г. эта доля достигла 15%, т. е. увеличилась на 50% по сравнению с 1992 г. И хотя отчасти это увеличение было обусловлено расширением более дорогого старшего среднего и высшего образования, это лишь меньшая часть картины. Доля сельских детей, посещавших занятия в иных учебных заведениях, нежели младшие средние школы, была довольно низкой. Поскольку официальные данные по базовому образованию говорят о стабильно максимальном количестве зачисленных в 1990-х, логичной представляется гипотеза, что рост стоимости базового образования вызвал снижение *посещаемости* занятий, системные данные по которой отсутствуют. Чтобы пояснить данные по неграмотности в период с 2000 по 2005 г., нужно предположить, что данные по количеству зачисленных и данные по посещаемости в 1990-х существенно отличались (или же данные по количеству зачисленных были сфальсифицированы).

В рамках исследования 2005 г., выполненного по заказу министерства образования Китая 17 видными специалистами по исследованиям в сфере образования, была выявлена низкая посещаемость в школах[14]. Согласно данным этого исследования, которым было охвачено 17 сельских младших средних школ в 14 провинциях в период с 2001 по 2003 г., средний уровень отчисленных для этих 17 сельских младших средних школ составлял 43%. Самый высокий зафиксированный уровень отчисленных составлял 74,34%. Уровень перехода в городских районах — т. е. доля учеников, переходящих из младшей средней школы в старшую среднюю школу, — вырос с 40% в 1985 г. до 55,4% в 1999-м. Вместе с тем в сельских районах уровень перехода за тот же период времени *снизился* с 22,3 до 18,6%.

Из главы 3 нам известно, что резкое изменение экономических политик, произошедшее на стыке десятилетий, моментально обусловило замедление темпов роста сельского дохода. Теперь для нас очевидна и огромная цена в плане человеческого капитала. Более того, перспективы представляются мрачными. Перекосы в сторону города появились в начале 1990-х, усилились в середине 1990-х и достигли своего пика в 2002–2003 гг. В 2005 г. китайские исследователи сообщали о высоком уровне отчисленных и низкой посещаемости в сельских районах. Ху и Вэнь вплотную

занялись этой проблемой в 2004 г., выступив с программной инициативой отменить плату и другие сборы за обучение для сельских жителей страны к 2007 г. Но их программные инициативы, даже если они и возымеют эффект, направлены на решение только лишь поверхностной проблемы, т. е. на снижение темпов роста неграмотности в Китае. Если не предпринять решительных мер, глубинная проблема — наследие 1990-х — будет давать о себе знать еще много лет.

В сфере здравоохранения у нас нет четкой точки привязки — такой как рост неграмотности, — которая указывала бы на различие между двумя десятилетиями, но у нас есть ряд индикаторов, которые указывают на ухудшение ситуации в 1990-х. Хорошо известно, что в эпоху реформ (т. е. *и* в 1980-х, и в 1990-х) государственное финансирование здравоохранения было на низком уровне. В 1970-х общинная медицинская схема охватывала 90% сельского населения; к 2003 г. она охватывала лишь 20% сельского населения (World Bank, 2005b)[15]. Вспышка в 2003 г. эпидемии атипичной пневмонии (SARS) стала весьма тревожным звонком; она выявила изъяны в китайской системе здравоохранения. Все случаи заболевания атипичной пневмонией имели место в городских районах, которые хорошо обеспечены медицинскими учреждениями. Если бы атипичная пневмония распространилась на сельский Китай, последствия были бы куда более серьезными. Новые руководители страны, Ху Цзиньтао и Вэнь Цзябао, относятся к здравоохранению более серьезно, чем их предшественники; они запустили пилотную программу страхования здоровья в 300 уездах (в стране в целом насчитывается более 2500 уездов). Их цель — охватить к 2010 г. все сельское население[16].

Недавно появившиеся документальные данные показывают, что отсутствие должного внимания к здравоохранению со стороны государства, имевшее место в течение всей эпохи реформ, уже начало сказываться на состоянии здоровья населения. Как показывают системные исследования, показатели Китая в сфере здравоохранения ухудшились и по отношению к его достижениям в прошлом, и по отношению к ожиданиям на будущее (зависят от достижений в прошлом и переменных, позволяющих спрогнозировать показатели в сфере здравоохранения). Исследователи Всемирного банка отмечают, что в 1960-х и 1970-х смертность среди детей в возрасте до 5 лет в Китае снижалась на 6% ежегодно, в 1980-х темпы ее снижения замедлились, а в 1990-х — еще более замедлились. В 1980-х темпы снижения смертности составляли 3%, а в 1990-х — 2%. В 1960-х и 1970-х темпы снижения смертности среди детей до 5 лет в Китае были выше, чем в Индонезии и Малайзии. В 1980-х Китай по этому показателю уже уступал Малайзии; в 1990-х же он уступал и Малайзии, и Индонезии. Поскольку на темпы снижения смертности среди детей до 5 лет оказывают влияние такие факторы, как смертность в прошлом и доход на душу населения,

исследователи Всемирного банка также рассчитали прогнозируемые темпы снижения смертности для Китая. Картина примерно та же. В 1960-х и 1970-х фактические темпы снижения смертности в Китае превышали прогнозируемые. В 1980-х и 1990-х фактические темпы снижения смертности были ниже прогнозируемых (причем в 1990-х — значительно ниже).

Удивительно, учитывая предполагаемое «экономическое чудо» в 1990-х, но Китай — одна из немногих стран в мире, где смертность среди девочек выше, чем среди мальчиков. В 1990-х смертность среди мальчиков в возрасте до 5 лет снижалась в среднем на 2,3% ежегодно, а смертность среди девочек в возрасте до 5 лет *росла на 0,5% ежегодно*. В отчете Всемирного банка не приводятся подробности касательно причин этого расхождения, но отмечается тот факт, что в 1990-х в Китае брали плату за проведение прививок. Пояснение может заключаться в том, что увеличение расходов на прививки заставило сельские домохозяйства делать выбор между мальчиками и девочками в плане распределения прививок. В отчете делается заключение, что «по большинству целей тысячелетия в сфере здравоохранения показатели Китая оставляют желать много лучшего; это обусловлено главным образом недостатками в его системе здравоохранения» (World Bank, 2005a).

Здесь тоже имеем историю двух десятилетий — что ситуация в сфере здравоохранения в 1990-х была хуже, чем в 1980-х? Несмотря на то что отсутствие со стороны государства должного внимания к здравоохранению, особенно в сельских районах, имело место *и* в 1980-х, и в 1990-х, есть ряд существенных различий. Первое заключается в том, что, даже если судить по индикаторам, представленным в этом разделе, показатели Китая по отношению к международным нормам в 1990-х ухудшались более быстрыми темпами, чем в 1980-х. Второе различие заключается в том, что отсутствие какой-либо программы страхования здоровья в 1990-х — это более вопиющий пример отсутствия должного внимания к здравоохранению. Кто-то может заметить, что распад общинной медицинской схемы на селе был в значительной степени неминуемым. Общинная медицинская схема была неотъемлемой частью крайне неэффективной системы коммун. Распад системы коммун, поспособствовавший росту благосостояния людей, повлек за собою распад ее составляющих, несмотря на то что некоторые из этих составляющих выполняли полезные функции.

Можно сформулировать целый ряд пояснений тому, почему в 1980-х здравоохранению не уделялось должного внимания — нехватка времени на комплексное решение этого вопроса, важность которого руководители страны начали осознавать примерно в 1984 г.; отсутствие соответствующей информации; ограниченность государственных финансов[17]. Однако ни одно из этих пояснений нельзя использовать применительно к 1990-м. Руководители 1990-х имели в своем распоряжении целых 13 лет, обеспе-

чили стабильный рост соотношения налоги/ВВП и имели доступ ко всей информации о ситуации с медицинским обслуживанием в сельском Китае и об опыте других стран в плане создания институтов социальной защиты и управления ими в период быстрого экономического роста. Намеренное игнорирование ими столь серьезной проблемы в течение столь долгого времени просто непростительно.

Есть и еще одно различие между 1980-ми и 1990-ми. В 1980-х, несмотря на то, что бремя финансирования перешло от общины к отдельным ее членам или домохозяйствам, китайское государство не зарабатывало на предоставлении услуг в сфере здравоохранения. В 1990-х же государственные больницы и их врачи начали повышать плату за госпитализацию и амбулаторные визиты, а также за прописанные лекарства. Согласно группе китайских экспертов по здравоохранению, в период с 1992 по 2002 г. ВВП на душу населения вырос на 50% в реальном исчислении, а расходы на душу населения на визиты в больницы/клиники и на госпитализацию выросли в 2,15 и 3,76 раза соответственно (Du Lexun, Zhang Wenming and Zhang Dawei, 2004). В 1990-х темпы инфляции в сфере здравоохранения Китая были очень высокими.

На рис. 5.1 показаны расходы на медицинское обслуживание на душу населения как процентная доля потребительских расходов на душу населения в период с 1980 по 2005 г. в сельском Китае (в денежном выражении). В 1980-х доля расходов на медицинское обслуживание была довольно низкой — около 4%. Поворотным пунктом снова-таки стал 1989 г. Если в 1988-м доля расходов на медицинское обслуживание составляла 4%, то в 1989-м она выросла до 4,3%, а в 1990 г. — до 5,3%. В период с 1992 по 1997 г. эта доля колебалась в районе 5,5%, а с 1998 г. снова стала расти: в 1998-м она составила 6%, в 2001 г. — 7,1%, в 2005 г. — 7,9%. Это — социальная версия экономической истории двух десятилетий. В 1980-х система социального страхования развалилась вследствие реформ на селе, но расходы на медицинское обслуживание практически не росли. Однако в последующие 10 лет, с 1988 по 1998 г., доля расходов на медицинское обслуживание выросла на 50%, а в период с 1998 по 2005 г. — еще на 30%. В 2005 г. она была почти вдвое больше, чем в 1988 г.

Несмотря на то что сельские жители Китая в 2005 г. тратили на медицинское обслуживание вдвое больше, чем в 1988 г., документальные данные, которые подтверждали бы, что качество и объем медицинского обслуживания выросли, отсутствуют. Согласно исследованию на предмет медицинского обслуживания в стране 1998 г., проведенному министерством здравоохранения, 37% сельских жителей, когда заболевали, не обращались за медицинской помощью из-за ее недоступности по средствам. 65% тех, кому была показана госпитализация, не были госпитализированы, потому что не могли оплатить пребывание в больнице. Обе эти цифры были

значительно выше, чем в 1993 г., что говорит о том, что медицинское обслуживание со временем стало менее доступным. Всемирная организация здравоохранения относит Китай к числу наиболее несправедливых стран в плане распределения медицинских учреждений и доступа к медицинскому обслуживанию. По критерию «справедливость при финансовых взносах» Китай в 2000-м занял 188-е место, опередив только Бразилию (189), Мьянму (190) и Сьерра-Леоне (191)[18].

Объективные данные подтверждают эту картину. Несмотря на то, что на стороне предложения Китай выглядит впечатляюще в плане количества врачей или больниц на 1000 человек[19], непомерная стоимость медицинского обслуживания, возможно, вынуждает людей отказываться от него. Как бы много их ни было, медицинские учреждения не улучшают здоровье людей, если ими не пользуются. Китайские данные указывают на существенное расхождение в коэффициенте использования больничных коек между 1980-ми и 1990-ми[20]. В 1980-х коэффициент использования рос. В 1985 г. он составлял 82,7%, в 1987-м — 84,3%, в 1988-м — 84,5%. Последняя цифра, 84,5% в 1988-м, как оказалась, стала максимальным значением. С 1989 г. коэффициент использования больничных коек неуклонно снижался. В 1989 г. он составлял 81,7%, в 1992-м — 78,6%, в 1996-м — 64,7%, в 2002-м — 57,4%. Что любопытно, низшая точка — 57,4% — пришлась на последний год правления Цзяна Цзэминя. С 2003 г. коэффициент использования неизменно растет. В 2003 г. он составлял 58,7%, в 2004-м — 61,3%, в 2005-м — 62,9%. Снова-таки, как и во многих других сферах, это улучшение совпало по времени с началом правления Ху Цзиньтао и Вэня Цзябао.

Благосостояние граждан и рост ВВП

Экономика, как утверждал Джон Стюарт Милль, — это изучение «источников и условий богатства и материального процветания для совокупностей людей». «Совокупность» здесь является ключевым словом, потому как оно позволяет уяснить, почему экономический рост имеет такое важное значение. Экономический рост имеет важное значение потому, что он повышает благосостояние большей части населения. Рост не должен приносить выгоду лишь отдельным членам общества, составляющим его элиту. Во всех главах этой книги я подчеркиваю, что экономический рост при предпринимательском капитализме 1980-х был повсеместным, тогда как рост при государственном капитализме 1990-х — нет.

Экономисты и другие аналитики при формировании своих взглядов на китайскую экономику полагаются практически исключительно на данные по ВВП. Данные по ВВП легкодоступны, они вырабатываются на основе стандартных и системных процедур. Традиционное предположение заключается в том, что ВВП Китая тесно коррелируется с «богатством и матери-

альным процветанием совокупностей людей». В этой книге я поднимаю вопрос о том, обоснованно ли это предположение. Я предлагаю гипотезу — не строгое утверждение, — что между ВВП Китая и благосостоянием китайцев в 1990-х наблюдалось расхождение.

Я сосредотачиваюсь на двух моментах относительно китайских данных по ВВП[21]. Один из них касается структуры дефляторов, используемых статистиками при расчете реальных темпов роста ВВП. Он связан с упомянутой выше инфляцией стоимости медицинского обслуживания и образования в 1990-х. Второй момент касается наблюдения, которое первыми сделали Хан и Рискин (1998), что личный доход на душу населения — согласно данным, полученным в рамках исследований домохозяйств, — растет гораздо медленнее, чем ВВП на душу населения. Хан и Рискин вывели свои результаты из данных исследований на предмет дохода домохозяйства 1988 и 1995 гг. Согласно ним, в период с 1988 по 1995 г. взвешенный сельский/городской доход на душу населения рос на 5,05% ежегодно в реальном исчислении, а ВНП на душу населения — в среднем на 8,07% ежегодно. Поскольку этими исследованиями на предмет дохода домохозяйства не охвачены более ранние годы 1980-х, Хан и Рискин не могут сказать, наблюдалось ли расхождение между данными по ВВП и данными по доходу в 1980-х. Мы обращаемся к данным исследований домохозяйств Национального бюро статистики, которыми охвачено в том числе начало 1980-х, и выявляем в них следующую закономерность: в 1980-х личный доход рос быстрее, чем ВВП, а в 1990-х уже ВВП рос быстрее, чем личный доход. Как видим, направление расхождения для этих двух десятилетий разнится.

Китайские дефляторы могут быть недооценены — ввиду того, что вес, приписываемый расходам на медицинское обслуживание и образование на селе, в структуре индекса потребительских цен для Китая, возможно, слишком низок[22]. Эта гипотеза требует дополнительного исследования, но у нас есть ряд подсказок. Как отмечалось выше, существенный рост неграмотности среди взрослого населения в период с 2000 по 2005 г., вероятно, означает повсеместную низкую посещаемость школ (или масштабное отчисление из них) в 1990-х — около 70% для сельских детей школьного возраста. Нам также известно из исследования на предмет медицинского обслуживания в стране 1998 г., проведенного министерством здравоохранения, что 37% сельских жителей, когда заболевали, не обращались за медицинской помощью из-за высокой стоимости медицинского обслуживания. Доли расходов, показанные на рис. 5.1, по определению не отображают неосуществленных расходов тех, кто не посещал школы, и тех, кто не обращался за медицинской помощью. Таким образом, приведенные расходы на образование и медицинское обслуживание преуменьшают воздействие на благосостояние инфляции стоимости образования и медицинского обслуживания.

Индекс потребительских цен для Китая можно подкорректировать путем приписания веса образованию и медицинскому обслуживанию на основе полного обучения и полного доступа к медицинскому обслуживанию. Ведь это, в конце концов, гарантируется конституцией Китая, а потому образование и медицинское обслуживание следует рассматривать как права, а не как обычные товары и услуги. Подкорректированный индекс потребительских цен, соответственно, превысит официальный. Наиболее высокие темпы роста стоимости медицинского обслуживания и образования наблюдались в 1990-х. Я уже отметил высокую инфляцию в сфере здравоохранения. В сфере образования, согласно Хольцу (2005), в начале 1990-х темпы роста стоимости обучения и присмотра за ребенком превышали индекс потребительских цен примерно на 10%. К концу 1990-х это расхождение стало гораздо более существенным. В конце 1990-х в Китае в целом наблюдалась дефляция, но стоимость обучения и присмотра за ребенком по-прежнему росли. К 2000 г. темпы роста стоимости обучения и присмотра за ребенком превышали индекс потребительских цен примерно на 30%. Приписание большего веса составляющим с наибольшей инфляцией даст более высокое значение индекса потребительских цен.

Преуменьшение китайских дефляторов — это отнюдь не узкий (и не узкотехнический) вопрос. Оно имеет огромные последствия для оценки истинных темпов роста ВВП Китая. Недооценка индекса потребительских цен, естественно, приводит к преувеличению темпов роста ВВП. Это тоже позволяет утверждать, что официальные данные по росту ВВП не в полной мере отображают изменение благосостояния населения Китая. Этот анализ также показывает, что темпы роста ВВП Китая весьма чувствительны к выбору дефляторов. В качестве иллюстрации этого тезиса в последующих абзацах я представляю несколько оценок темпов роста на основе других дефляторов. Идея тут не в том, чтобы показать, что один набор дефляторов лучше другого, а в том, чтобы продемонстрировать системное расхождение в картине темпов роста между 1980-ми и 1990-ми.

В табл. 5.1 приведены две группы показателей: реальные темпы роста ВВП на душу населения и реальные темпы роста дохода домохозяйства на душу населения. Рассматриваются три временных периода: 1979–1988, 1989–2002 и 2003–2005 гг., — периоды правления трех поколений руководителей в эпоху реформ. Темпы роста ВВП на душу населения определяются двумя способами. Первый — приведение опубликованных номинальных цифр ВВП при помощи официальных неявных дефляторов ВВП для. Это — официальные темпы роста ВВП. Второй способ — приведение номинального ВВП при помощи дефляторов, используемых китайскими статистиками при определении реальных темпов роста дохода домохозяйства. Дефляторы дохода домохозяйства учитывают динамику изменения цен на те товары и услуги, которые наиболее значимы для благосостояния китайского населения.

Таблица 5.1. **ВВП на душу населения и взвешенный сельский/городской доход: реальные среднегодовые темпы роста (%)**

	1979–1988	1989–2002	2003–2005
Блок 1: Две альтернативных оценки роста ВВП на душу населения			
1a. На основе неявных дефляторов ВВП	8,5	8,1	9,4
1b. На основе дефляторов дохода домохозяйства	9,5	6,9	10,8
Блок 2: Рост дохода домохозяйства на душу населения			
2a. Взвешенный сельский/городской доход	11,1	6,3	8,7
	12,2	3,9	5,8
2b. Сельский доход	6,3	7,1	8,8
2c. Городской доход			
Блок 3: Отношение взвешенного сельского/городского дохода на душу населения к ВВП на душу населения			
3a. Отношение	56,2	48,7	46,2

Примечания. Национальное бюро статистики публикует номинальные значения ВВП и дохода домохозяйства, а также их реальные темпы роста. Затем соответствующим образом выводятся неявные дефляторы. Взвешенный сельский/городской доход определяется с учетом долей сельского и городского населения.

Источник. Ежегодники China Statistical Yearbook, разные годы, а также исследования сельских и городских домохозяйств, разные годы.

Пока что я сосредотачиваюсь на 1980-х и 1990-х. К периоду после 2002 г. я возвращаюсь ниже в этой главе, когда оцениваю правление Ху Цзиньтао и Вэня Цзябао. В блоке 1 таблицы приводятся темпы роста ВВП на душу населения как среднегодовые значения для трех периодов. В строке 1a используются неявные дефляторы ВВП, а в строке 1b — неявные дефляторы дохода домохозяйства. (Национальное бюро статистики публикует как номинальные значения, так и реальные темпы роста. Неявные дефляторы выводятся надлежащим образом.) В данных по темпам роста на основе официальных неявных дефляторов ВВП, на которые ссылаются многие специалисты, имеем лишь незначительное расхождение между периодами правления первых двух поколений китайских руководителей. В период с 1979 по 1988 г. ВВП на душу населения рос на 8,5% ежегодно, а в период с 1989 по 2002 г. — на 8,1% ежегодно.

Разница в показателях становится более очевидной, когда мы используем альтернативный набор дефляторов, основанный на исследованиях на предмет дохода домохозяйства, как видно из строки 1b. По этому показателю ВВП на душу населения в период с 1979 по 1988 г. рос на 9,5% ежегодно, а в период с 1989 по 2002 г. — всего на 6,9% ежегодно. Разница для дохода домохозяйства на душу населения гораздо более значительна, как видно из блока 2. В период с 1979 по 1988 г. доход домохозяйства

на душу населения, взвешенный по населению, рос на 11,1% ежегодно; в последующие 13 лет, в период с 1989 по 2002 г., темпы роста резко упали, до 6,3% ежегодно. (Весовые коэффициенты, используемые при расчете, — это доли сельского и городского населения.) Темпы роста сельского дохода, как я отмечаю в главе 3, в период с 1989 по 2002 г. существенно снизились. В городском Китае положение дел в этом плане в период с 1989 по 2002 г. было гораздо лучше. Доход городского домохозяйства на душу населения в 1990-х рос значительно быстрее, чем в 1980-х, а также по сравнению с сельским Китаем[23].

Наш третий индикатор — отношение взвешенного дохода сельского/городского домохозяйства на душу населения к ВВП на душу населения. Из главы 4 этой книги нам известно, что в Шанхае разрыв между доходом домохозяйства и ВВП велик, а в Чжэцзяне этот разрыв не так значителен. ВВП Шанхая на душу населения примерно в 5 раз превышает ВВП Китая, а его доход домохозяйства на душу населения лишь в 1,7 раза превышает доход домохозяйства на душу населения в среднем по стране. Подобное расхождение наблюдается в данных по стране между 1980-ми и 1990-ми, как видно из блока 3. В период с 1979 по 1988 г. отношение взвешенного дохода сельского/городского домохозяйства на душу населения к ВВП на душу населения составляло 56,2%; в период с 1989 по 2002 г. оно сократилось до 48,7%[24].

Для дальнейшего изучения гипотезы о том, что в 1990-х расхождение между благосостоянием людей и ВВП росло, необходимо дополнительное, более системное исследование. Данные по ВВП не указывают на сколь-нибудь существенные расхождения между 1980-ми и 1990-ми, а вот те показатели, которые более тесно связаны с благосостоянием китайских людей, указывают на довольно значительные расхождения. Экономические политики влияют не только на рост ВВП, но и на то, как рост ВВП способствует (или не способствует) росту благосостояния или в какой степени он способствует повышению благосостояния. Подтверждением тому, явствующим из табл. 5.1, является то, что после 2002 г. разница между темпами роста ВВП и темпами роста личного дохода снова стала сокращаться. Подробности я рассматриваю ниже, но снова-таки эта тенденция имела место в годы правления Ху Цзиньтао и Вэня Цзябао, которые, как известно, делали больший акцент на повышении уровня жизни китайских людей, а не росте ВВП *как таковом*.

То, что между ростом ВВП и ростом благосостояния может быть расхождение, — это предостережение для тех экономистов, которые формируют свои взгляды на китайскую экономику только на основе данных по ВВП. Именно по этой причине в этой книге показатели ВВП рассматриваются как начало анализа, а не как завершение анализа. В главе 1 я упоминаю одно исследование, в рамках которого разрабатываются аналитические

инструменты для увязывания явно неэффективных институтов и политик, с одной стороны, с отличными показателями ВВП — с другой. Возможно, следовало выработать более простой и более аналитически продуктивный подход, чтобы более детально исследовать усложнения и последствия показателей ВВП.

Социальная справедливость

Хорошо известно, что сегодняшний Китай — это одно из самых несправедливых обществ в мире. Согласно Хану и Рискину (2005), в 2002 г. коэффициент Джини (отображает степень неравномерности в распределении доходов) для Китая составлял 45, тогда как для Кореи — 31,6 (1998), для Индии — 32,5 (конец 1990-х), для Индонезии — 34,3 (2002). К 2006 г. коэффициент Джини для Китая вырос до 49,6, согласно отчету Академии общественных наук Китая, в основу которого легло исследование 7140 домохозяйств (Dyer, 2006). Китай уже превзошел или вот-вот превзойдет уровень стран Латинской Америки, региона с наибольшей неравномерностью в распределении доходов в мире (и низкими экономическими результатами). Согласно данным, приведенным Ханом и Рискиным (2005), для Коста-Рики коэффициент Джини составлял 46,5, для Аргентины — 52,2, для Чили — 57,1 и для Бразилии — 58,5.

Отчасти увеличение разброса в распределении доходов неудивительно. Конечно, распределение доходов во времена социализма было сжатым, но ценою этого был весьма высокий уровень бедности. Одним из механизмов достижения абсолютного равенства при централизованном планировании было полное подавление стимулов при распределении ресурсов. Отход от абсолютного равенства эпохи централизованного планирования в сторону большей зависимости от экономических стимулов может привести к увеличению разницы в доходах между людьми, наделенными разными предрасположенностями и способностями. С точки зрения эффективности, разница в доходах растет по «объективным» причинам.

Может быть и совершенно иная причина роста разницы в доходах: определенные группы или лица наделены — политической системой, финансовой системой и нормативными актами — привилегиями по отношению к другим, позволяющими им иметь бóльшую долю экономических доходов. К примеру, привилегированные группы или лица могут войти в сферу коммерческой деятельности, которая для других закрыта; разница в доходах при этом растет потому, что такой экономический процесс направлен против конкуренции. Более тонкой формой экономического процесса, направленного на подавление конкуренции, являются ограничения не на экономические возможности *как таковые*, а на социальные возможности — образовательной подготовки и физического потенциала для участия в экономических

возможностях. В этом случае экономические возможности, вероятно, распределяются справедливо, а вот социальные возможности — нет. Как следствие, растет разница в доходах.

Но здесь имеем аналитическую задачу: «объективные» и «необъективные» механизмы увеличения разницы в доходах ведут к одному и тому же результату — росту коэффициента Джини. Мы не знаем, какой набор факторов обуславливает рост разницы в доходах и какой набор факторов более важен. И для анализа, и для формулирования правильных выводов касательно политики важно выделить истинные механизмы — экономические стимулы или перекрытие доступа к экономическим возможностям, — способствующие росту разницы в доходах в эпоху реформ.

Один простой (хоть и грубый) способ провести различие между экономическими стимулами и политикой, направленной против конкуренции, — предположить, что разница в доходах в Соединенных Штатах целиком и полностью является результатом действия рыночных стимулов. В соответствии с этим предположением, коэффициент Джини для Соединенных Штатов может выступать в качестве верхнего порогового значения между «объективным» и «необъективным» механизмами увеличения разницы в доходах. Он являет собой верхнее пороговое значение потому, что в США расовую дискриминацию и политическую власть крупного бизнеса также можно истолковать как препятствия к экономическим возможностям. Для наших целей лучше проявить осторожность, чтобы не получить ложное положительное, и, соответственно, имеет смысл установить высокое пороговое значение на основе уровня США, а не на основе более уравнительного восточноазиатского уровня.

Оценки коэффициента Джини часто разнятся по источникам и по аналитикам. Из соображений упрощения я принимаю оценки, приведенные Ханом и Рискиным (2005), которые непосредственно сопоставили коэффициент Джини для Китая с коэффициентом Джини для других стран, в том числе Соединенных Штатов. Согласно им, последний коэффициент Джини для Соединенных Штатов составляет 40,8. Если это — пороговое значение, Китай прошел его в начале 1990-х. В 1988 г. коэффициент Джини для Китая составлял 38,2, а в 1995-м — 45,2 (Khan and Riskin, 1998). В 1980 г. коэффициент Джини для Китая составлял 28 (Khan and Riskin, 2001). Опираясь на эти цифры, мы можем утверждать, что в 1980-х рост коэффициента Джини был обусловлен действием экономических стимулов, а в 1990-х — перекрытием доступа к экономическим возможностям.

Подтверждение этой гипотезы содержится в Khan and Riskin (2005). Согласно анализу этих экономистов, и городское, и сельское предпринимательство — определяемое как собственные предприятия — улучшали распределение доходов, хотя и разными способами. Сельское предпринимательство, как было установлено, увеличивало разницу в доходах на селе,

но уменьшало разницу в доходах между городом и селом. Их анализ показывает, что разница в доходах на селе практически не оказывала влияния на разницу в доходах в Китае в целом, а вот разница в доходах между городом и селом оказывала огромное влияние. Таким образом, результирующим эффектом сельского предпринимательства было уравнивание доходов. Городское же предпринимательство улучшало распределение доходов в городе потому, что мелкие самозанятые лица в городских районах, как правило, были бедными. Расширение этого тезиса на тему этой книги ведет к выводу, что в 1990-х перекрытие доступа к экономическим возможностям способствовало увеличению разницы в доходах. Эта динамика также поясняет картину распределения доходов в Шанхае. Шанхай — это крайняя версия модели политики, которая предусматривает ограничения в отношении мелких предпринимателей, с серьезными последствиями для распределения доходов.

Есть и другие верные признаки того, что в 1990-х рост коэффициента Джини был результатом действия иных факторов, нежели экономические стимулы. История экономических стимулов наиболее совместима с увеличением разницы в доходах на уровне *отдельных лиц* — как то образованные люди зарабатывают больше, чем необразованные, — а не на уровне *группы*, особенно групп людей с второстепенными характеристиками (к примеру, место рождения или происхождение). Далее я привожу один из самых неожиданных результатов, полученных учеными, которые детально анализировали распределение доходов в Китае: в 1990-х наблюдалось резкое *уменьшение* разницы в доходах для отдельных лиц и резкое увеличение разницы в доходах для групп, главным образом между сельской и городской группами. Это взято из Khan and Riskin (2005), где сообщается, что в период с 1995 по 2002 г. и коэффициент Джини на селе, и коэффициент Джини в городе снижались, а разница в доходах между селом и городом стремительно росла. Причем это справедливо независимо от того, учитывается миграция или нет.

Еще один любопытный результат — это то, что значимость таких факторов, как место жительства, при пояснении распределения доходов *выросла*. Об этом говорит Сикулар (Sicular et al, 2007). Авторы демонстрируют, что переменные на уровне отдельных лиц или домохозяйств, как то размер домохозяйства, образование и возраст, поясняют около 54% разницы в доходах между городом и селом в 1995 г., но лишь около 20% в 2002 г., т.е. в 2002-м 80% разницы в доходах было обусловлено действием второстепенных факторов, как то географическое местоположение домохозяйств, тогда как в 1995 г. — лишь 46%. Этот результат довольно удивителен, принимая во внимание следующее. Во-первых, в этой работе уже неявно учитывается история экономических стимулов — включено образование и другие переменные. Так что этот результат можно истолковать и таким образом:

в период с 1995 по 2002 г. значимость экономических стимулов снизилась. Во-вторых, в период с 1995 по 2002 г. в Китае должна была вырасти региональная мобильность: сельские мигранты теперь могли более свободно переезжать из сельских районов в городские. Рост значимости географических факторов в этом эконометрическом упражнении весьма неожиданный, принимая во внимание увеличение мобильности рабочей силы[25]. И хотя ученые, которые получили эти результаты, не формулируют это утверждение в явной форме, я утверждаю, что их выводы в основном увязываются с историей перекрытия доступа к экономическим возможностям, а не с историей увеличения экономических стимулов.

Наша третья подсказка — рост социальной напряженности в китайском обществе. И хотя немногие экономисты-китаисты принимают резкое увеличение общественного недовольства в Китае за точку привязки в своих взглядах на Китай (в отличие от других обществоведов-китаистов), уровень общественного недовольства позволяет уяснить, чем обусловлен рост коэффициента Джини. В целом экономисты озабочены не столько относительным ухудшением материального положения (рост доходов одних групп общества более низкими темпами, чем доходов других), сколько абсолютным ухудшением материального положения (снижение дохода отдельных групп по сравнению с доходом в прошлом). Если рост коэффициента Джини — результат относительного ухудшения материального положения, последствия относительно мягкие. Но если рост коэффициента Джини — результат абсолютного ухудшения материального положения, имеем совершенно иную историю.

Рост уровня и степень серьезности общественного недовольства в Китае указывают на вероятность абсолютного ухудшения материального положения. В посттяньаньмэньской политической среде Китая проявления общественного недовольства — демонстрации, протесты, бунты, страйки и т.д. — являются весьма рискованным делом. Людям, участвующим в них, грозит арест и суровое наказание. Маловероятно, что миллионы китайцев участвовали в этих весьма рискованных мероприятиях только лишь из-за относительной разницы в доходах. Гипотеза об абсолютном ухудшении материального положения представляется более соответствующей рассматриваемому явлению.

Протесты в Китае нарастали пугающими темпами. В период с 1993 по 1997 г. общее число демонстраций выросло с 8700 до 32 000[26]. Согласно официальным цифрам, обнародованным министерством общественной безопасности, в 2003 г. имело место 58 000 масштабных проявлений общественного недовольства, в 2004-м — 74 000, в 2005-м — 87 000. Так, в сентябре 2007 г. более 2000 демобилизованных солдат подняли бунт одновременно в двух городах, расположенных в 770 милях (1230 км) друг от друга, что говорит о высоком уровне координации. Они протестовали

против плохих условий жизни (Thousands of Ex-Soldiers Riot in China, 2007). Другая подборка статистических данных еще более впечатляюща. Согласно профессору Ли Шугуану, заместителю декана аспирантуры при Китайском университете политики и права, в 2005 г. правительство страны получило 30 млн ходатайств от китайских граждан по различным вопросам. Профессор Ли отмечает, что в период с 1979 по 1982 г. китайское правительство получало лишь 20 000 таких ходатайств ежегодно (Chen, 2006). Информация профессора Ли — что называется, из первых рук: его университет тесно связан с министерством общественной безопасности, которое рассматривает все направляемые правительству ходатайства.

Мы уже располагаем предварительными документальными данными об абсолютном ухудшении материального положения в Китае. Из главы 4 нам известно, что самые бедные 10% населения Шанхая начиная с 2001 г. ежегодно утрачивали часть дохода. Выходит, эта тенденция имела место и на уровне страны. В одном исследовании Всемирного банка говорится, что в период с 2001 по 2003 г., когда темпы роста ВВП в среднем составляли более 10%, доход беднейших 10% населения Китая уменьшался на 2,4% ежегодно (McGregor, 2006b). Это — первое документальное подтверждение того, что уровень жизни большого числа китайских людей (130 млн человек) в абсолютном исчислении снизился. То, что это абсолютное ухудшение материального положения происходило в то время, когда рост ВВП исчислялся двузначными цифрами, говорит о том, что рост в Китае не способствует сокращению бедности.

Иной путь

Название этого раздела являет собой название эпохальной книги Эрнандо де Сото. В ней Эрнандо де Сото (1989), перуанский экономист, описывает барьеры для отечественных мелких предпринимателей в своей родной стране, Перу. В рамках одного реального обществоведческого эксперимента де Сото сколотил исследовательскую группу для прохождения всех обязательных бюрократических процедур, сопряженных с созданием фабрики по пошиву одежды с одним работником. На это у членов группы ушло 289 дней и в общей сложности $1231, эквивалент трехлетнего дохода среднестатистического перуанца. Эрнандо де Сото демонстрирует, какой огромный вред государство причиняет бедной экономике своими политиками, подавляющими отечественное предпринимательство.

Идеи де Сото получили широкое одобрение и признание среди разработчиков политик и ученых по всему миру — пока на сцену не вышел Китай. В своей книге The End of Poverty Джеффри Сакс (2006), влиятельный специалист по экономике развивающихся стран, ставит под сомнение базовое

допущение де Сото. Важное место в критическом материале Сакса отводится росту Китая. Он утверждает, что экономический рост — это не однофакторный процесс, что на рост, помимо защиты прав собственности и политик в отношении фирм частного сектора, оказывает влияние множество других факторов. Рост Китая, утверждает Сакс, не зависел прежде всего от «решения вопросов с документами и титулами на собственность».

Сакс не признает различие между защищенностью собственника и защищенностью его собственности, которое я провожу в главе 1. Сакс прав в том, что Китай не решил «вопросы с документами и титулами на собственность» до того, как приступил к развитию своей экономики. Однако Китай решил вопрос защищенности миллионов людей, обладающих документами и титулами на собственность, в первоочередном порядке. Китай направленно двигался к либерализму, причем двигался, по «мерзким, жестоким и непродолжительным» меркам «культурной революции», семимильными шагами. Стимулирующий эффект был огромным.

Эмпирически точное описание истории роста Китая полностью увязывается с сутью утверждения де Сото — что самым важным фактором, способствующим повсеместному экономическому росту, является отечественное предпринимательство. Многие китайские разработчики политик и западные наблюдатели в 1990-х слишком зациклились на предположительно способствующих росту следствиях прямых иностранных инвестиций. (Кстати, как раз в то время, когда исследовательская группа де Сото столкнулась с многочисленными сложностями при попытке зарегистрировать отечественную фирму в Перу, страна, при президенте Фернандо Белаунде, пребывавшем на высшем государственном посту в период с 1980 по 1985 г., с энтузиазмом завлекала прямые иностранные инвестиции налоговыми льготами и политическими уступками[27].) Руководители Шанхая постоянно подчеркивали факт привлечения в качестве инвесторов транснациональных корпораций из списка *Fortune* 500, а не рост дохода домохозяйства, как свое достижение. В течение многих лет западные аналитики привычно невысоко оценивали экономические перспективы Индии только потому, что страна была не в состоянии привлекать прямые иностранные инвестиции.

Мое утверждение, что именно в 1980-х имело место истинное «китайское чудо», неявно приписывает нулевой вес прямым иностранным инвестициям при пояснении экономического взлета Китая. Позвольте мне здесь сформулировать эту точку зрения более явным образом. Я делаю это двумя способами. Во-первых, я сопоставляю Чжэцзян с Цзянсу. Несколько раз в этой книге я выделял Чжэцзян как самую успешную предпринимательскую экономику в Китае. У истории роста Чжэцзяна есть еще один аспект: он привлекал очень мало прямых иностранных инвестиций. Цзянсу, сопредельная провинция, имеет прямо противоположное сочетание. Подобно Шанхаю, Цзянсу левой рукой системно подавляла отечественное предпри-

нимательство, а правой без конца обхаживала иностранных инвесторов. (Такое направление в этой аналогии с руками выбрано не случайно.) И вот в чем главное различие между этими двумя провинциями: Чжэцзян превосходит Цзянсу по всем значимым аспектам экономических результатов. Более подробно это сопоставление я описываю в следующем разделе.

Далее я представляю стилизованное сравнение Китая с Индией. Это сравнение имеет как позитивные, так и нормативные аспекты. С позитивной стороны, великолепные результаты индийской экономики должны развенчать множество мифов касательно роста — в том числе миф об очень важной роли прямых иностранных инвестиций. С нормативной стороны, рост Индии подрывает — надеюсь, окончательно и бесповоротно — интеллектуальные основы идеи, которая на самом деле никогда и не имела эмпирического обоснования, — идеи о том, что демократия не способствует росту. Сейчас, когда Китай размышляет над вопросом, приступать ли к реформированию своей политической системы, более подробное рассмотрение опыта Индии весьма полезно.

Чжэцзянская модель

> Все наши показатели лучше, чем показатели Нинбо [города в провинции Чжэцзян], за исключением дохода на душу населения.
>
> *Ван Ман, мэр города Сучжоу провинции Цзянсу, 2004 г.*

Эта фраза мэра Вана города Сучжоу провинции Цзянсу передает суть нашей истории двух провинций. По сравнению с Чжэцзяном Цзянсу имеет преимущество по всем аспектам: прямые иностранные инвестиции, высокотехнологичные промышленные парки (с внушительной поддержкой со стороны еще одной экономики с огромными прямыми иностранными инвестициями, Сингапура), банковские ссуды — кроме одного, который имеет самое важное значение, — экономические результаты. Мэр Ван упоминает данные по ВВП на душу населения. Это говорит о том, что он осознает истинную разницу между двумя провинциями. Относительное расхождение между Чжэцзяном и Цзянсу — отношение Чжэцзян/Цзянсу — в плане ВВП на душу населения в 2006 г. составляло 1,11 (NBS, 2007a). Но в плане дохода домохозяйства на душу населения, более точного показателя материального благосостояния среднестатистического жителя, разрыв был гораздо большим. По доходу городского домохозяйства на душу населения относительное расхождение составляет 1,3, а по доходу сельского домохозяйства на душу населения — 1,26. По отдельным компонентам дохода домохозяйства разрыв между провинциями еще более существенен. Доход от активов среднестатистического городского жителя Чжэцзяна в 3,4 раза превышал доход от активов его коллеги из провинции Цзянсу, что увязыва-

ется с идеей о том, что предпринимательская экономика более эффективна в плане создания богатства.

Эти расхождения — не просто статистическая абстракция. Они имеют реальные последствия в плане благосостояния. В 1990 г. средняя продолжительность жизни в этих двух провинциях была примерно одинаковой: 71,37 года в Цзянсу и 71,78 года в Чжэцзяне. В 2000 г. разрыв между ними увеличился: в Цзянсу средняя продолжительность жизни составляла 73,91 года, а в Чжэцзяне — 74,70 года. Есть и другие объективные расхождения. Среднестатистический сельский житель Чжэцзяна приобретает и имеет больше телефонов, компьютеров, цветных телевизоров и фотоаппаратов, чем его коллега из Цзянсу. Он также живет в более крупном доме[28].

То, что средняя продолжительность жизни в Чжэцзяне превысила среднюю продолжительность жизни в Цзянсу, — очень важный момент: Чжэцзян все время был в роли догоняющего. Сегодня Чжэцзян — самая богатая провинция как по ВВП на душу населения, так и по доходу домохозяйства на душу населения. (В этом и последующих сравнениях я не учитываю Пекин, Шанхай и Тяньцзинь, потому как эти три муниципалитета не имеют сельскохозяйственного сектора.) Чжэцзян богат потому, что он растет более высокими темпами. Цзянсу также входит в число самых богатых провинций Китая, но она богата потому, что была богата всегда. В 1980 г. Чжэцзян занимал 7-е место в стране по ВВП на душу населения, а Цзянсу — 3-е. Сегодня же Чжэцзян имеет наибольший ВВП на душу населения (без учета Пекина, Шанхая и Тяньцзиня), а Цзянсу, как и прежде, занимает по этому показателю третье место. В 1980 г. Чжэцзян и Цзянсу имели примерно одинаковый доход сельского домохозяйства на душу населения. К 1990 г. отношение Чжэцзян/Цзянсу составляло 1,15, а к 2006-му оно выросло до 1,26 (NBS, 2007a). Есть и другие расхождения в плане экономических результатов. Цзянсу имела бóльшую задолженность, более высокое отношение объема инвестиций к ВВП и более высокую долю невозвратных кредитов. Таким образом, Цзянсу обладает некоторыми из черт, присущих Китаю в целом: она растет очень быстро, но ей требуются огромные ресурсы для подпитки роста.

Сравнение этих двух провинций — практически идеальный естественный эксперимент. Их географические условия почти идентичны. Расположенные по соседству, обе они являются прибрежными. Цзянсу располагается севернее Шанхая, а Чжэцзян — южнее. Эти две провинции также схожи в плане истории развития предпринимательства. В 1952 г. в Цзянсу на частные фирмы приходилось 57% объема продаж в секторе розничной торговли, а в Чжэцзяне — 60%[29]. В начале реформ размер промышленного негосударственного сектора тоже был примерно одинаковым. Эти две провинции всегда входили в число наиболее предпринимательских и культурно развитых в Китае. В первой половине прошлого века обе делегировали про-

мышленников и предпринимателей в Шанхай, и в течение всего времени существования Китая они давали стране видных литераторов и политических деятелей[30].

Эти две провинции отличались по двум важным аспектам. Во-первых, Чжэцзян значительно меньше, чем Цзянсу, полагался на прямые иностранные инвестиции. Во второй половине 1980-х обе провинции привлекали очень мало прямых иностранных инвестиций, судя по доле прямых иностранных инвестиций в совокупных инвестициях в основные фонды. В Цзянсу эта доля составляла всего 0,63%, в Чжэцзяне — 0,65%. В первой половине 1990-х, когда Китай стал более открытым для прямых иностранных инвестиций, эта доля выросла в обеих провинциях, но более существенно — в Цзянсу. В среднем прямые иностранные инвестиции в Цзянсу составляли 13,6% инвестиций в основные фонды, что более чем вдвое больше, чем в Чжэцзяне в тот же период (5,7%). Наши показатели, такие как доля предприятий с иностранными инвестициями в выработке продукции и в экспорте продукции, указывают на такое же расхождение.

Второе отличие заключается в том, что экономика Чжэцзяна была предпринимательской, а экономика Цзянсу — государственной[31]. Цзянсу и Чжэцзян представляют две полярные модели развития в Китае — феномен, впервые отмеченный в 1986 г. профессором Фэем Сяотуном, видным китайским социологом. Вэньчжоуская модель характеризуется значительным акцентом на частные инициативы, неинтервенционистским стилем управления фирмами и благоприятной кредитной политикой в отношении частных фирм. (Вэньчжоу — город в южной части провинции Чжэцзян.) Фундамент вэньчжоуской модели был заложен в 1980-х, как отмечается в исследовании Всемирного банка 1990 г. Бирд и Линь (1990) характеризуют вэньчжоускую модель следующим образом:

> Для знаменитой «вэньчжоуской» модели характерны свободное развитие частных предприятий (главным образом семейных), процветающий финансовый рынок, опирающийся в значительной степени на частные финансовые учреждения, и широкие торговые связи с отдаленными регионами Китая.

В отличие от нее «сунаньская» модель, которая была внедрена в Цзянсу, являлась в значительной степени интервенционистской и дискриминационной в отношении частного предпринимательства. В Цзянсу к частным предприятиям «относятся терпимо, но их развитие усложнено ограничениями на ссуды, ограниченным доступом к ресурсам для производства и экологическими и прочими нормами» (Svejnar and Woo, 1990, p. 80). Сунаньская модель также предусматривала жесткий подход, во главу угла ставящий промышленную политику, со значительным акцентом на роль государства, а не частного сектора, в экономическом развитии. Эта модель была внедрена в 1980-х и функционировала до конца 1990-х. (Впоследствии провинция

частично отошла от этой модели экономического развития — она осуществила приватизацию коллективных поселково-волостных предприятий и стала предоставлять бóльшую финансовую поддержку частному сектору.)

Степень ручного управления для сунаньской модели довольно высока. Уси, город в Цзянсу, многие специалисты считают прообразом сунаньской модели. В 1985 г. администрация Уси предприняла следующие шаги: 1) ввела санкции для квалифицированных работников, которые уходили из коллективных поселково-волостных предприятий на другую работу, в том числе запрет для членов их семей на работу в поселково-волостных предприятиях; 2) ввела тщательный контроль за регистрационными документами предприятий и за соблюдением предприятиями регистрационных процедур; 3) ограничила зарплату для руководителя предприятия тройным размером средней зарплаты в его предприятии (Luo, 1990).

Все эти меры имели целью усложнить жизнь частным фирмам путем перекрытия им доступа к качественному человеческому капиталу, сырью и финансированию. И все они дали необходимый эффект. В 1985 г. коллективные поселково-волостные предприятия составляли 36% от общего числа промышленных негосударственных фирм в Уси, но на них приходилось 96% валовой стоимости произведенной промышленной продукции. Вес частного сектора в промышленности был несущественным (Svejnar and Woo, 1990). Доля частных поселково-волостных предприятий в выработке всех поселково-волостных предприятий в 1987 г. для Чжэцзяна составляла 16%, а для Цзянсу — 11%. В 1990-х это расхождение увеличилось. К 1997 г. доля частных поселково-волостных предприятий в Чжэцзяне составляла 52%, а в Цзянсу — 28% (Ministry of Agriculture, 2003). И хотя обе модели были разработаны в 1980-х, именно политики 1990-х подчеркнули их экономические различия.

После того как профессор Фэй выдвинул тезис о существовании этих двух моделей, китайские экономисты стали обсуждать их соответствующие достоинства. Сегодня подавляющее большинство китайских экономистов отдают предпочтение вэньчжоуской модели. Как я продемонстрировал ранее, экономика Чжэцзяна росла более высокими темпами, а его жители гораздо богаче, чем жители Цзянсу. Мы можем лишь выдвигать предположения касательно того, почему экономика с более развитым отечественным предпринимательством более эффективна, чем экономика с сочетанием государственного контроля и прямых иностранных инвестиций. Одна из причин может заключаться в том, что более развитое отечественное предпринимательство ассоциируется с более крупной снабженческой сетью на местном уровне, которая непосредственным образом способствует увеличению доходов местных жителей. А вот модель, ставящая во главу угла прямые иностранные инвестиции, опирается главным образом на обработку беспошлинного сырья на экспорт, которая имеет низкую внутреннюю добав-

ленную стоимость. Прибыль в рамках этой бизнес-модели идет иностранным инвесторам, а не местным предпринимателям. Еще одним подтверждением является то, что, хотя для этих двух провинций отношение экспорт/ВВП примерно одинаковое, для Чжэцзяна отношение импорт/ВВП меньше, чем для Цзянсу. Более развитая производственная база на местном уровне также позволяет иностранным фирмам приобретать необходимые ресурсы у местных производителей. В 2006 г. внешнеторговый баланс предприятий с иностранными инвестициями в Чжэцзяне составлял $18,6 млрд, тогда как в Цзянсу — $16,2 млрд (NBS, 2007a). Вместе с тем объем экспорта для предприятий с иностранными инвестициями Цзянсу в 3,3 раза превысил объем экспорта для предприятий с иностранными инвестициями Чжэцзяна, что говорит о гораздо большей внутренней составляющей экспортного производства для предприятий с прямыми иностранными инвестициями Чжэцзяна.

В государственной экономике основные вливания прямых иностранных инвестиций могут способствовать экономическому росту, а не дополнять его. Повышающие эффективность прямые иностранные инвестиции способствуют росту тем, что компенсируют неэффективность государственного сектора. Соответственно, их вклад в рост невелик. Контрфактуальный сценарий предполагает, что показатели для сунаньской модели без прямых иностранных инвестиций были бы еще хуже. Этот аргумент может пояснить, почему Цзянсу, похоже, завлекала прямые иностранные инвестиции более энергично, чем Чжэцзян: поскольку Цзянсу системно подавляла отечественное предпринимательство, ей необходимо было тратить ценные ресурсы на привлечение иностранного предпринимательства. При этом прямые иностранные инвестиции все же способствовали росту, но далеко не в той мере, как если бы Цзянсу располагала более развитым частным сектором.

Индийская модель

> Индийская производственная модель, на мой взгляд, по-прежнему страдает от трех основных недостатков — отсутствия инфраструктуры, низкой нормы сбережений по стране (чуть больше 20%) и слабого притока прямых иностранных инвестиций (около $4 млрд в 2003 г.).
>
> *Стивен Роуч (2004), ведущий экономист Morgan Stanley, после утомительной шестичасовой поездки из Бомбея в Пуну*

В течение долгого времени ученые и экономисты-аналитики в сопоставлении Индии и Китая отдавали предпочтение последнему. Китай рос более быстрыми темпами, привлекал больше прямых иностранных инвестиций, экспортировал больше продукции и сокращал бедность более впечатляющими темпами. Согласно одному распространенному мнению, в начале

десятилетия 1990-х Китай и Индия имели примерно одинаковый ВВП на душу населения, а в конце этого десятилетия Китай уже был вдвое богаче Индии. Это мнение, основанное на данных по ВВП на основе паритета покупательной способности, опубликованных Всемирным банком, оказало существенное влияние на способы пояснения учеными и аналитиками экономического роста в этих странах. Точка зрения, что Китай в 1990-х опередил Индию, заставляет аналитиков уделять больше внимания событиям, имевшим место в Китае в 1990-х. Отличительными чертами Китая 1990-х были большие притоки прямых иностранных инвестиций и огромные инвестиции в инфраструктуру. Невысокие экономические результаты Индии при этом поясняются низким качеством и скудным количеством инфраструктурных объектов.

Важно четко установить временные рамки экономического взлета Китая по отношению к Индии. Если Китай действительно стал богаче Индии только в 1990-х, то притоки прямых иностранных инвестиций и огромные инвестиции в инфраструктуру занимают видное место в пояснении того, почему Китай вырвался вперед. Но если Китай к началу 1990-х уже был богаче Индии, ключевую роль сыграли политики, внедренные до 1990-х. Я демонстрирую, что многочисленные индикаторы подвергают серьезному сомнению представление, что Китай обошел Индию только в 1990-х.

Многие считают, что Китай опередил Индию в экономической сфере, но более пристальный взгляд на экономические результаты Китая и Индии выявляет более сложную картину. По таким показателям, как создание богатства и стоимости, индийская экономика имеет ряд значимых сильных сторон. Индийцы тратят меньше энергии и инвестиционных ресурсов на обеспечение экономического роста. Эти атрибуты индийского роста необходимо признать, потому как они являют собой полезный урок для других бедных стран. Самый важный вывод из нарождающегося «индийского чуда» — значимость так называемых «социальных инфраструктур» для уяснения механизма экономического роста. Социальные инфраструктуры, как то верховенство права, финансовые институты и китайский направленный либерализм 1980-х, имеют для роста более важное значение, чем огромные инвестиции в инфраструктуры физические.

Альтернативные оценкам на основе паритета покупательной способности данные по ВВП показывают, что Китай до 1990-х был гораздо богаче Индии. Дуайт Перкинс (1986), крупнейший специалист по истории китайской экономики, оценил ВВП Китая на душу населения в 1985 г. в $500. В том же году ВВП Индии на душу населения составлял $270. Согласно одному исследованию, потребление продуктов питания и товаров длительного пользования в Китае в начале 1990-х в общих чертах соответствовало картине для Тайваня 1970-х. Поскольку между доходом и потреблением существует тесная корреляция, Гарно и Ма (1993), авторы этого исследования, пришли

к заключению, что ВВП Китая на душу населения в 1990 г. следует оценивать примерно в $1000. ВВП Индии на душу населения в 1990 г. составлял $350[32]. Мэддисон приводит другие данные, которые показывают, что Китай опережал Индию еще в 1975 г. В 1975 г. валовая добавленная стоимость на сельскохозяйственного работника для Китая составляла 2,3% от уровня США, тогда как для Индии — 1,9% (Maddison, 1998, p. 113).

Суть не в том, чтобы подчеркнуть, что ВВП Китая на душу населения на самом деле составлял $500 в 1985-м или $1000 в начале 1990-х. Суть, скорее, в том, что мы должны очень скептически относиться к бытующему мнению о том, что Китай опередил Индию только благодаря своим политикам 1990-х. Более того, оценки ВВП на душу населения на основе паритета покупательной способности Всемирного банка — единственный известный мне индикатор, который указывает на то, что в 1990 г. две страны пребывали на одном уровне развития. Все другие индикаторы говорят о том, что Китай был гораздо более развитой страной, чем Индия, и не только в 1990-м, но и еще в 1965-м. Давайте рассмотрим такой показатель, как индекс человеческого развития, разработанный в рамках Программы развития ООН. В 1975 г. индекс человеческого развития для Китая составлял 0,527, а для Индии — 0,413. (Чем выше значение, тем выше уровень развития[33].) В 1960-х Китай имел более высокую среднюю продолжительность жизни, более низкую детскую смертность и более высокую образовательную подготовку. В 1965 г. средняя продолжительность жизни для китайских мужчин составляла 54 года, для китайских женщин — 55 лет. При этом для индийских мужчин средняя продолжительность жизни составляла 46 лет, для индийских женщин — 44 года. (Индия — одна из немногих стран в мире, где мужчины жили дольше женщин.) К 1985 г. разрыв в средней продолжительности жизни между Китаем и Индией увеличился. Для китайских мужчин она составляла 68 лет, тогда как для индийских мужчин — 57 лет. Для китайских женщин средняя продолжительность жизни составляла 70 лет, для индийских — 56 лет. В середине 1980-х детская смертность в Китае составляла 54 человека на 1000 рожденных, тогда как в Индии — 122 на 1000 рожденных. Кроме того, доля зачисленных в начальные школы еще в середине 1970-х для Китая была значительно выше, чем для Индии[34]. В 1973 г. среднестатистический китаец имел за плечами 4,09 года учебы в начальной школе, тогда как среднестатистический индиец — 2,6 года (Maddison, 1998, p. 63). Если две страны действительно имели примерно одинаковый ВВП на душу населения, сторонники этой точки зрения должны как-то пояснить этот огромный разрыв в их социально-экономических достижениях.

Идея о том, что своими успехами Китай обязан инвестициям в развитие инфраструктуры и прямым иностранным инвестициям, зиждется на наблюдениях в отношении Китая в 1990-х. Но если мы рассмотрим происходив-

шее в 1980-х, получим совершенно иную картину. В 1980-х экономика Китая стабильно росла, а доход домохозяйства на душу населения, взвешенный по населению, рос значительно быстрее, чем в 1990-х. В 1980-х Китай привлекал очень немного прямых иностранных инвестиций. Наиболее высокий уровень прямых иностранных инвестиций — $3 млрд, что составляло незначительную долю совокупного объема инвестиций Китая. Несмотря на то что в последние годы разница в темпах роста между двумя странами уменьшилась, нет никаких сомнений в том, что Китай существенно опередил Индию именно в 1980-х.

Вот еще один малоизвестный факт: в 1980-х Китай в плане развития инфраструктуры поначалу даже *отставал* от Индии. В 1989 г. Индия имела более протяженную сеть асфальтированных автодорог (1,4 млн км) по сравнению с Китаем (862 000 км) и более развитую сеть железных дорог. В 1975 г. протяженность сети железных дорог Индии составляла 60 438 км, а протяженность сети железных дорог Китая, превосходящего Индию по площади территории, — 46 000 км. В 1995 г. Китай по протяженности сети железных дорог все еще уступал Индии (Maddison, 1998). Одним из показателей «качества» железнодорожной сети является протяженность электрифицированных железных дорог. И здесь Индия опережала Китай. В 1989 г. протяженность ее электрифицированных железных дорог составляла 5345 км, а протяженность электрифицированных железных дорог Китая — всего 1700 км[35].

Приписывать экономические успехи Китая прямым иностранным инвестициям и инвестициям в развитие инфраструктуры — это все равно что ставить повозку перед лошадью. Прямые иностранные инвестиции и инвестиции в развитие инфраструктуры сыграли незначительную роль в первоначальном экономическом взлете Китая. Более точное с точки зрения фактов представление истории роста Китая — то, что сперва произошел рост, а затем последовали прямые иностранные инвестиции и инвестиции в развитие инфраструктуры, а не наоборот.

Теперь Индия повторяет эту историю. Несмотря на то, что она стабильно отстает в плане прямых иностранных инвестиций, на заявления со всех сторон, что у Индии нет такой инфраструктуры, как у Китая, экономика Индии постепенно набирается сил. Темпы роста ее ВВП в последние годы увеличились с 4–5% до 8% — вопреки пессимистичным прогнозам, что он не сможет расти без прямых иностранных инвестиций и инфраструктуры, подобных китайским. Индия повторит истинное «китайское чудо» и иным образом: прямые иностранные инвестиции сами по себе не обеспечивают высоких темпов роста, но, когда страна уже растет быстрыми темпам, прямые иностранные инвестиции текут в нее независимо от ее инфраструктуры. Имея темпы роста 8–9%, Индия может легко утроить или даже учетверить свой приток прямых иностранных инвестиций, составлявший в 2006 г.

$6 млрд. Это более разумный способ привлечения прямых иностранных инвестиций и развития инфраструктуры. Увеличение прямых иностранных инвестиций и экономический рост дадут ресурсы для самостоятельного финансирования сооружения инфраструктурных объектов.

История роста Индии более значима для других развивающихся стран, желающих «запустить» свою экономику. Общей проблемой для всех развивающихся стран является низкая норма сбережений. У Индии можно поучиться, как эффективно использовать ограниченные ресурсы. Индия инвестирует только половину того, что инвестирует Китай, и тем не менее она добилась темпов роста, составляющих 80% от темпов роста Китая. У Индии также можно поучиться, как нивелировать еще один существенный минус по сравнению с Китаем — ее тропический климат. (В Китае климат характеризуется как умеренный, подобно климату в Соединенных Штатах и в Европе.) Развитие экономики в тропиках сопряжено с рядом специфических сложностей (Sachs, 2001).

Индия имеет и другие хорошо известные минусы — весьма непродуктивную (и даже контрпродуктивную) систему каст и высокий уровень неграмотности. Кто-то может сосредоточиться на этих негативных факторах и выражать сомнения насчет перспектив Индии в плане роста. Более продуктивный подход — сосредоточиться на тех условиях, которые позволили Индии расти впечатляющими темпами, несмотря на эти негативные факторы. Лично я предпочел бы сосредоточиться на действенных социальных инфраструктурах Индии. Можно пойти еще дальше и заявить, что социальные инфраструктуры Индии, должно быть, настолько хороши, что перекрывают ее значительные недостатки в других сферах.

Темпы роста Индии в последние годы выросли, но пока еще они уступают китайским. Согласно ежегодному докладу World Development Indicators[36], в период с 1978 по 2004 г. годовые темпы роста ВВП для Китая составляли в среднем 9,73%, а для Индии — всего 5,37%. Опираясь на эти данные, многие аналитики заключают, что Китай за последние два десятилетия существенно опередил Индию.

При проведении сравнений между Китаем и Индией важны подробности. Первая важная подробность — разрыв в плане роста между Китаем и Индией сократился. Если в период с 1978 по 1997 г. темпы роста Китая почти вдвое превышали темпы роста Индии, то в период с 1998 по 2004 г. темпы роста Китая превышали темпы роста Индии только на 50%. Вторая подробность — разница между темпами роста ВВП на душу населения Китая и Индии была больше, чем между темпами роста совокупного ВВП. В период с 1978 по 2004 г. темпы роста ВВП Китая на душу населения превышали темпы роста ВВП Индии на душу населения примерно в 2,5 раза, а темпы роста совокупного ВВП Китая превышали темпы роста совокупного ВВП Индии лишь в 1,8 раза. Именно разница в темпах роста ВВП на душу насе-

ления, а не в темпах роста совокупного ВВП, поясняет отчетливое различие между Индией и Китаем. Многочисленные наблюдатели, посетившие эти две страны, отмечали, что у них сложилось ощущение, что Китай гораздо богаче Индии.

То, что темпы роста ВВП Китая на душу населения значительно превышали темпы роста его совокупного ВВП, отчасти связано с политикой. И хотя свою роль сыграло снижение рождаемости, вызванное ухудшением экономической ситуации, нет сомнений в том, что более низкие темпы роста численности населения в Китае по сравнению с Индией были обусловлены главным образом китайской драконовской политикой «одна семья — один ребенок». Индия попыталась ввести подобную программу в конце 1970-х, но избиратели отклонили предложение Индиры Ганди о запуске программы принудительной стерилизации. Поскольку обе страны имеют хронический избыток рабочей силы, можно утверждать, что более высокие темпы роста ВВП на душу населения в Китае — превышающие темпы роста его совокупного ВВП — отчасти обусловлены более высокой политической способностью правительства Китая сдерживать рост численности населения. Если не принимать во внимание вопрос о том, является ли контроль численности населения экономически желательным, очень немногие страны могут реализовать у себя этот аспект китайской стратегии развития.

Отличительная черта рыночной экономики — создание богатства. Немногим известно, что индийская экономика способна создавать больше стоимости и богатства на единицу ВВП, чем китайская. Несмотря на распространенное мнение, что Китай добился гораздо больших успехов в промышленности, чем Индия, следует заметить, что Индия имеет более высокую добавленную стоимость промышленности на работника, чем Китай.

Согласно данным, приведенным в докладе World Development Indicators 2001, добавленная стоимость на работника в промышленности в период с 1995 по 1999 г. для Китая составляла $2885 в год, а для Индии — $3118 в год. Но еще более красноречив тот факт, что добавленная стоимость промышленности Китая со временем снижалась. Большинство стран совершенствуют свои продукты и модернизируют производство, когда их экономика растет, однако Китай к таким не относится. В середине 1980-х добавленная стоимость промышленности на работника в год в Китае составляла $3061, а к концу 1990-х она снизилась до $2885. Для Индии же имеем более стандартную картину. Добавленная стоимость ее промышленности с $2108 в середине 1980-х выросла до $3118 в конце 1990-х[37].

Возможно, структура промышленности Индии отличается от структуры промышленности Китая. Этот тезис выдвигается в научной работе экономистов МВФ (Kochhar, Kumar, Rajan, Subramanian and Tokatlidis, 2006). В ней описывается ряд начальных различий между Китаем и Индией. В 1980 г. Индия «чрезмерно» специализировалась на тех отраслях промышленности,

для которых характерен высокий удельный вес квалифицированных работников, в ущерб тем отраслям, которые характеризуются высокой трудоемкостью[38]. Но различие в исходных точках все же не поясняет, почему добавленная стоимость промышленности в Китае снижается со временем. В работе МВФ демонстрируется, что, принимая во внимание первоначальную структуру промышленности в период с 1981 по 1996 г., доля отраслей с высоким удельным весом квалифицированных работников в выработке продукции для Китая была ниже, чем для Индии, и что доля для Китая со временем даже несколько уменьшилась.

ВВП — показатель, относящийся к определенному периоду времени, но экономическое благосостояние человека зависит не только от его дохода, но и от накапливаемых им активов, материальных или финансовых. В рамках новаторского исследования Всемирного банка (World Bank, 2006b) под названием Where Is the Wealth of Nations? приводятся монетарные оценки целого ряда активов в стране. Это исследование особенно ценно тем, что в нем активы разбиваются на несколько категорий — произведенные, природные и нематериальные. Эта разбивка позволяет аналитику отделить факторы обеспеченности от факторов, присущих экономическим и политическим институтам. Данные, приводимые в исследовании, относятся к 2000 г.

В 2000 г. ВВП на душу населения для Китая составлял $840 на основе курса обмена валют и $3940 на основе паритета покупательной способности. Для Индии эти показатели составляли $460 и $2390 соответственно. Отношение ВВП Китая на душу населения к ВВП Индии на душу населения колеблется от 1,8 (на основе обменного курса) до 1,6 (на основе паритета покупательной способности). По показателям богатства в соответствии с данными Всемирного банка разница между этими двумя странами не столь значительна. Совокупное богатство на душу населения для Китая составляет $9387, тогда как для Индии — $6820. Соответственно отношение Китай/Индия составляет всего 1,38. Более предпочтительным показателем, чем совокупное богатство, является нематериальный капитал — показатель, отображающий институциональные следствия. Большая часть богатства в богатых странах имеет форму нематериального капитала ввиду более значительных достижений в сфере образования и верховенства права. И вот любопытный факт: разница между Китаем и Индией в плане нематериального капитала, несмотря на почти двойную разницу по ВВП на душу населения, очень незначительна. Для Китая нематериальный капитал составляет $4208 на человека, тогда как для Индии — $3738. Таким образом, отношение Китай/Индия составляет всего 1,13. Это значительно меньше, чем отношение по доходу. Здесь между показателем-выработкой и показателем-активами для Китая наблюдается примерно такое же расхождение, как и для Шанхая (в сравнении с Чжэцзяном). Государственная экономическая модель может

наращивать выработку продукции очень быстро, но она не приводит к созданию богатства.

Самое время более подробно рассмотреть историю роста Индии. Ее рост, как и рост Китая в 1980-х, является результатом финансовой либерализации, развития частного сектора и эволюции политической среды, благоприятной для отечественного предпринимательства. Вместе эти составляющие можно назвать «социальными инфраструктурами» для роста. Одна из причин того, почему Индия постоянно недооценивалась западными аналитиками, заключается в том, что аналитики все внимание уделяли только материальным и физическим двигателям роста, таким как аэропорты и дороги. Физические инфраструктуры поддерживают рост, но не в меньшей степени поддерживают его и социальные инфраструктуры.

Результаты создания физических инфраструктур увидеть легче, чем результаты создания инфраструктур социальных. Новый аэропорт виден всем. А вот определить, улучшилась ли финансовая система страны, гораздо сложнее. Институты нематериальны, а их значимость проявляется в их влиянии на инвестиции и стимулы к работе для людей. Даже случайный наблюдатель может выявить различия между физической панорамой Пекина в 2000 г. и физической панорамой Пекина в 2007 г., но вот выявить различия между финансовой системой Пекина в 2000 г. и финансовой системой Пекина в 2007 г. без комплексной оценки и определенных знаний довольно сложно. (Вот почему у ученых и экономистов-аналитиков, побывавших в Китае — особенно в Пекине и Шанхае, обычно складывается весьма позитивное представление о стране.)

По той же причине легко недооценить некоторые из сильных сторон Индии: прогресс, которого она добилась, сосредоточен главным образом в нематериальной сфере, как то финансовые реформы и приватизация, тогда как ее основные недостатки сосредоточены в материальной сфере физических инфраструктур. В начале этого раздела я привожу цитату Стивена Роуча, ведущего экономиста Morgan Stanley, в которой явственно прослеживается «пессимизм в отношении Индии». Этот пессимизм обусловлен выведением заключения только на основе того, что можно увидеть (точнее, того, что можно увидеть за короткую, поверхностную поездку, после которой, по его собственному признанию, он был «изнурен, кружилась голова, ныла спина»). Это — классическая ошибка, связанная с наблюдениями, не допускать которой учат всех студентов первого курса специальности «Методология». Добавлю лишь, что после того, как Роуч выразил свой пессимизм в отношении индийской промышленности в 2004 г., рост производства и экспорта промышленной продукции в Индии каждый год исчислялся двузначными цифрами. Индии не впервой опровергать мрачные прогнозы пессимистов.

В финансовой сфере различие между Китаем и Индией особенно существенно, а шаткость положения китайского отечественного капитализма оче-

видна. Мы располагаем довольно системными документальными данными из уникального массива данных — всемирного исследования деловых сред, которые позволяют оценить финансовую среду для отечественных частных предприятий в Китае и в Индии[39]. Всемирное исследование деловых сред — это единственный из известных автору массив данных, в котором используются одни и те же инструменты исследования в отношении обеих стран и который был сформирован в одни и те же временные рамки (2000–2001 гг.). Именно эта особенность массива данных всемирного исследования деловых сред позволяет нам сравнить ограничения в отношении финансирования в Китае и в Индии системным образом. Еще одна привлекательная особенность этого массива данных — большинство фирм, охваченных исследованием, являют собой отечественные частные предприятия.

В вопросе 38 всемирного исследования деловой среды респондентам предлагалось указать, насколько большую проблему представляют ограничения в отношении финансирования для работы и роста их фирмы. Имелись следующие варианты ответа: не являются проблемой, незначительная проблема, средняя проблема и серьезная проблема. Отечественные частные фирмы Китая сообщили о значительно более высоком уровне сложностей с финансированием по сравнению с их индийскими коллегами: 80,2% китайских фирм охарактеризовали ситуацию с финансированием как среднюю проблему или серьезную проблему, тогда как среди индийских фирм таких было только 52,1%. Разница будет еще большей, если рассматривать только те фирмы, которые дали ответ «серьезная проблема»: 66,3% китайских фирм против всего 25,5% индийских[40]. Я выполнил статистический анализ данных всемирного исследования деловых сред, позволяющий учесть ряд других факторов, которые также могут оказывать влияние на ситуацию с финансированием. Статистические результаты идентичны описательным результатам, что приводятся здесь (Huang, 2006).

Показатель сложностей с финансированием для Китая (80,2%) очень близок к показателю сложностей с финансированием для России (79,5%), Румынии (80,5%), Беларуси (82,3%), Болгарии (73,3%) и т.д. Экономика Китая, хотя она и подобна *европейским* переходным экономикам, отлична от своих *азиатских* капиталистических соседей, таких как Индонезия (50%), Малайзия (41%) и Сингапур (30,3%). При этом уровень сложностей с финансированием для Индии ставит эту страну в один ряд с указанными южноазиатскими экономиками. Единственное правдоподобное пояснение того, почему финансовая система Китая подобна финансовым системам европейских стран бывшего соцлагеря, — наследие централизованного планирования. Финансовая система Индии, возможно, неэффективна и громоздка, но она по крайней мере является капиталистической в своей фундаментальной ориентации.

Такое различие в уровнях сложностей с финансированием не случайно; оно продиктовано темпами финансовых реформ в этих двух странах. Обе страны реализовали отдельные финансовые реформы на начальном этапе общих экономических реформ. Китай раньше приступил к реформам на селе, в 1980-х, но впоследствии стал отставать от Индии, потому как свернул эти реформы в 1990-х. По китайским меркам финансовые реформы в Индии были реализованы просто-таки молниеносно[41]. В первой половине 1990-х акцент делался на снижении доли государства в акционерном капитале банков. (Индия в 1969 г. национализировала большинство своих крупных банков.) С 1995 по 1998 г. несколько крупных государственных банков, таких как Банк Индии, Банк Барода и Индийский банк промышленного развития, вышли на фондовую биржу с публичным предложением акций. Доля государства в акционерном капитале была уменьшена до 50–60%. В банковском секторе Китая подобные реформы были запущены лишь после 2005 г., и масштаб диверсификации структуры собственности китайских банков был гораздо более скромным. Индия практически сразу же, в 1992 г., разрешила вход частных игроков в банковский сектор. К 2003 г. на новосозданные частные банки приходилось 12% общего объема выданных кредитов (Banerjee, Cole and Duflo, 2005). При этом в Китае, как отмечает Саэц (2004), «присутствие частных банков несущественное».

Индию часто критикуют за то, что она защищает свою промышленность, но свой финансовый сектор Индия открыла для иностранных компаний гораздо раньше Китая. В 1998 г. правительство Индии увеличило максимально допустимую долю иностранного капитала в акционерном капитале индийских банков вдвое, с 20 до 40%. В Китае сегодня доля иностранного капитала в акционерном капитале банков по-прежнему ограничена 20%. По состоянию на 2003 год в Индии на иностранные банки приходилось 8% банковских активов страны; по состоянию на конец 2002 г. в Китае на иностранные банки приходилось всего 1,7% совокупных банковских активов. Показательным в плане контраста между двумя странами является пример банка Citibank. Согласно Саэцу (2004), по состоянию на 2000 г. совокупные активы Citibank в Индии составляли $35,8 млрд, а в Китае — $2,5 млрд. Активы всех иностранных банков в Китае в 2000 г. составляли всего $34 млрд, т. е. меньше, чем активы одного Citibank в Индии.

Еще одно очевидное различие — роль фондового рынка. Индийский фондовый рынок куда больше поддерживает развитие отечественного частного сектора. Некоторые из наиболее конкурентоспособных технологических компаний Индии своим подъемом обязаны котированию на Бомбейской фондовой бирже. К примеру, Infosys выпустила акции в 1993 г. Этот выпуск акций имел очень важное значение для стратегического роста компании. На средства, вырученные от размещения акций, Infosys возвела свой знаменитый «Infosys Campus», который приятно выделяет ее на фоне

других индийских фирм, чьи офисы находятся в старых, обшарпанных зданиях. Компания явно предприняла этот шаг для того, чтобы завоевать доверие клиентов — транснациональных компаний[42]. А вот в Китае, как хорошо известно, очень немногие отечественные фирмы частного сектора могут получить доступ к фондовым биржам страны. В отличие от их индийских коллег, некоторые из самых известных китайских технологических компаний, как то Lenovo и Huawei, не котируются на китайской фондовой бирже.

Разрыв в социальных инфраструктурах между двумя странами, похоже, только увеличился со временем. На это указывает, в частности, индекс перспективной конкурентоспособности Всемирного экономического форума[43]. В последнем рейтинге (2007–2008 гг.) Китай по этому индексу занимает 34-е место, тогда как Индия — 48-е. Китай обычно опережает Индию по макроэкономическим и общим ориентирам, но отстает от Индии по микроэкономическим ориентирам. В рейтинге 2007–2008 гг. Китай по индексу конкурентоспособности бизнеса, являющемуся составной частью индекса перспективной конкурентоспособности, занимает 57-е место, а Индия — 31-е. По отдельным компонентам индекса конкурентоспособности бизнеса, таким как деятельность компаний и стратегии компаний, Китай также отстает от Индии.

Стоит отметить две особенности рейтинга по индексу перспективной конкурентоспособности. Первая заключается в том, что между макроэкономическими и микроэкономическими показателями Китая наблюдается несоответствие по сравнению с Индией. В долгосрочной перспективе экономика растет и дает результаты на основе крепкого микроэкономического фундамента. Китай имеет высокий балл в макроэкономическом рейтинге главным образом потому, что макроэкономические показатели в значительной мере взвешены по росту ВВП. В той степени, в которой темпы роста ВВП Китая более высоки, и в той степени, в которой его ВВП подпитывается государственными инвестициями, он может иметь высокий балл в макроэкономическом рейтинге, но низкий в микроэкономическом рейтинге. Либо макроэкономические показатели Индии улучшатся (а они в последние годы улучшаются), либо макроэкономические показатели Китая ухудшатся. Данное несоответствие между макроэкономическими и микроэкономическими показателями вряд ли будет сохраняться вечно.

Вторая особенность заключается в том, что это несоответствие присутствует только в более поздних рейтингах по индексу перспективной конкурентоспособности. В более ранних рейтингах по индексу перспективной конкурентоспособности Китай опережал Индию как по макроэкономическим, так и по микроэкономическим показателям. В 1998 г. по индексу конкурентоспособности бизнеса Китай занимал 42-е место, а Индия — 44-е. (Этот факт увязывается с тем скептическим мнением, что разница в показа-

телях зависит от того, как сформулированы индикаторы.) С 1998 г. Индия стабильно улучшает свои фундаментальные микроэкономические показатели. Последствия этих улучшений не могли проявиться мгновенно, но благодаря им Индия может с оптимизмом смотреть в будущее. То, что Индия обошла Китай по микроэкономическим показателям, также развенчивает распространенное представление о том, что Индия сегодня опережает Китай в отдельных сферах потому, что она имеет более богатую историю в плане развития капитализма. Это представление полностью игнорирует тот факт, что в течение 30 лет, до начала 1990-х, когда начались реформы, Индия имела высокоорганизованную систему централизованного планирования, смоделированную по образу и подобию советской. Итак, можно констатировать, что Китай существенно опережал Индию в плане экономических реформ в 1980-х и, весьма вероятно, в первой половине 1990-х. Теперь же Индия обошла Китай по микроэкономическим показателям, поскольку Китай в 1990-х свернул свои реформы.

Капитализм по-китайски

> Экономика по-прежнему является основой; если бы мы не имели этой экономической основы, крестьяне подняли бы бунт уже через десять дней после начала студенческих протестов — не говоря уже о целом месяце. Но на данный момент поселки стабильны по всей стране, и работники в целом также стабильны.
>
> *Дэн Сяопин, 19 мая 1989 г.*[44]

Эта цитата, как предполагают, принадлежит Дэну Сяопину; он произнес эти слова в самый разгар событий на площади Тяньаньмэнь — 19 мая 1989 г., в день, когда китайское правительство ввело в стране военное положение. Ремарка Дэна была, что называется, в самую точку. После развала Советского Союза многие пришли к мнению, что Китай избежал подобной участи в 1989 г. только потому, что он не либерализовал свою политическую систему. Но истинной причиной того, почему Китай в 1989 г. не развалился, является то, что его сельское население в 1980-х было вполне довольно жизнью.

Одним из самых разрушительных последствий модели политики 1990-х является то, что она подорвала стабильность на селе. Рост политической и социальной нестабильности в 1990-х, который проявлялся в виде увеличения количества протестов, происходил главным образом в сельском Китае. Рост неграмотности ведет к росту преступности. (В одном исправительном учреждении провинции Юньнань 65% заключенных были неграмотными, 70% заключенных были сельскими жителями[45]. Эти две группы,

вероятно, в значительной степени накладывались друг на друга.) Корень стабильности в Китае — стабильность на селе. Противосельский перекос в модели политики также влечет за собой существенные экономические последствия: он снижает темпы перехода Китая к капитализму и изменяет его характер.

В этом разделе я хотел бы вернуться к широкой теме этой книги — оценке природы капитализма с китайскими особенностями. Ведущие западные экономисты-китаисты сходятся во мнении, что сегодня Китай в значительной степени является страной с рыночной экономикой. Ини Цянь (2003) отмечает: «За последние 22 года XX столетия Китай трансформировал свою бедную экономику с централизованным планированием в нарождающуюся рыночную экономику с доходами ниже среднего уровня». Вторит ему и Барри Нотон: «Сегодня многие из первоначальных сложностей, связанных с переходом к рыночной экономике, преодолены. Рынок теперь является господствующим экономическим институтом в Китае» (Naughton, 2007).

Некоторые видные китайские экономисты придерживаются гораздо менее оптимистичного мнения в отношении состояния китайских реформ[46]. У Цзинлянь, вероятно, самый известный китайский экономист, утверждает, что без реальных политических реформ Китай рискует скатиться к клановому капитализму. Фань Ган, еще один известный экономист, который является членом консультативного комитета по монетарным вопросам при центральном банке Китая, высказал схожие опасения. Данные и факты, представленные в этой книге, увязываются со взглядами этих китайских ученых. В этом разделе я рассматриваю состояние и эволюцию капитализма в Китае в более широком, сравнительном контексте. Сперва я пытаюсь дать ответ на вопрос «Какова наиболее точная характеристика сегодняшней экономики Китая?». Я характеризую ее как экономику командных высот, подобно экономикам многих развивающихся стран 1970-х. Прогресс ли это? Да, в том смысле, что Китай от ленинской системы перешел к системе Неру, однако до экономики, в основе которой лежат динамизм частного сектора и ориентация на рынок, сегодняшней китайской экономике еще очень далеко.

Далее я демонстрирую, что капитализм с китайскими особенностями фундаментально отличается от капитализма с восточноазиатскими особенностями. Главное отличие связано с ролью и размерами частного сектора. Еще одно отличие — то, в какой степени государство являет собой «загребущие руки» (или «дающие руки»). Восточноазиатское государство, даже авторитарное северокорейское государство или тайваньское государство в период экономического взлета, в целом являлось благожелательным. Коррупция существовала, но она не была повсеместной. Показатели в социальной сфере были отличными, с течением времени они только улучшались. Я провожу сравнение между Китаем и восточноазиатскими странами по этим аспектам.

Командный подход к экономике

> Китай после 1978 г. под влиянием Дэна ускорился, оставив Индию далеко позади... Китай, как это ни парадоксально, избрал гораздо более «капиталистический путь». Тогда как Индия стала ограничивать свой крупный отечественный капиталистический класс после обретения независимости, Китай после 1978 г. практически возродил свою буржуазию.
>
> *Мегнад Десай, бывший профессор Лондонской школы экономики и член палаты лордов британского парламента (Desai, 2003)*

Мнение, что Китай является более капиталистическим, чем Индия — крупнейшее демократическое государство в мире, страна с богатой историей капитализма, представляется удивительным. Однако это мнение профессора Десая разделяет отнюдь не меньшинство ученых[47]. Подобные сравнения часто проводятся в деловых СМИ, где утверждается, что Китай — более развивающаяся, более капиталистическая экономика, чем Индия. Давайте опровергнем эти представления при помощи данных.

Согласно исследованию ОЭСР, упомянутому в главе 1, на китайский частный сектор, охватывавший сельское хозяйство и промышленность, по состоянию на 2003 год приходилось 70% ВВП. Я пояснил, почему эта цифра является существенным преувеличением размера китайского частного сектора: она включает выработку продукции тех фирм с участием юридических лиц в акционерном капитале, которые, по сути, находятся в собственности государства. Позвольте мне здесь привести еще одну причину. Предположение, что сельское хозяйство в Китае является полностью частным, весьма сомнительно в свете такого явления 1990-х, как масштабные захваты земли, которые сделали аренду земли делом небезопасным.

Дискуссии ради позвольте мне проигнорировать эти усложнения, связанные с расчетами, и принять цифру ОЭСР — 70% — за чистую монету. Очевидно, что, по оценке ОЭСР, Китай в значительной мере отошел от экономики с централизованным планированием 1970-х. Но нам здесь нужно знать, с чем проводить сравнение. Конечно, по меркам экономик с централизованным планированием 70% — большая цифра, но по меркам капиталистических экономик, даже капиталистических экономик, относящихся к наиболее государственным, 70% — совсем немного. Чтобы проиллюстрировать этот тезис, я хотел бы вернуться в 1970-е. Именно это десятилетие стало высшей точкой для идеологии «командных высот». Во многих из развивающихся капиталистических и государственных экономик на частный сектор приходилось значительно больше, чем 70% ВВП. Рассмотрим в качестве примера Танзанию. В годы правления президента Джулиуса Ньерере Танзания развивалась по социалистической модели, и тем не менее в 1978 г. частная доля ВВП составляла около 90%.

В Бразилии частная доля ВВП составляла 94%, в Венесуэле — 73,9% (World Bank, 1995).

Как насчет утверждения профессора Десая, что Китай является более капиталистическим, чем Индия? Дискуссии ради я снова принимаю за чистую монету утверждение ОЭСР, что частный сектор Китая, включая иностранные фирмы, в 2003 г. производил 52,3% промышленной продукции, а в 2005 г. — 71,2%. Я устанавливаю невысокую планку для Китая — сравниваю Китай 2000-х с Индией 1970-х, периода расцвета государственной экономики. Индия в то время находилась в высшей точке «командных высот»: именно тогда Индира Ганди национализировала все крупные банки, существенно расширила сферу охвата «империи лицензий» и создала многочисленные барьеры для частного сектора. Но даже во времена могущества «империи лицензий» значимость индийского частного сектора была сопоставима со значимостью китайского частного сектора в 2005 г. Согласно одной оценке, доля фирм частного сектора в совокупном ВВП промышленности Индии в начале 1960-х составляла 93%, а в 1983–1984 гг. — 69%. Доля индийского частного сектора в инвестициях в основные фонды составляла около 58%[48], что значительно выше, чем доля китайского частного сектора в его самом широком определении, которое приводится в главе 1, — 33,5% в 2005 г. (и всего 17,2% еще в 1998 г.). Таким образом, даже при самой оптимистичной оценке размера китайского частного сектора Китай относится к той же категории, что и одна из наиболее государственных экономик 1970-х в мире. (Следует подчеркнуть, что оценка ОЭСР частного сектора Китая включает иностранные фирмы, поэтому на это сравнение не влияют расхождения в политике в отношении прямых иностранных инвестиций.)

Одна составляющая сравнения Китая и Индии профессора Десая особенно ошибочна. Он утверждает, что Индия ограничила свой «отечественный капиталистический класс», тогда как Китай Дэна стимулировал его развитие. Китай в 1980-х действительно стимулировал развитие своего «отечественного капиталистического класса» (главным образом в сельских районах), но в 1990-х он двигался в ином направлении. Если мы сравним Китай 1990-х с Индией, мы увидим, что профессор Десай перепутал факты. Правительство Индиры Ганди существенно ограничило деятельность транснациональных корпораций, чтобы защитить отечественные предприятия. Многие компании, такие как IBM и Coca-Cola, вообще ушли из страны[49]. Вспомним факт, отмеченный в главе 1, что размер китайского отечественного частного сектора по сравнению с иностранным частным сектором очень мал, и информацию, приведенную в главе 4 и выше в этой главе, что Шанхай и Цзянсу системно ограничивали отечественное частное предпринимательство, активно завлекая при этом прямые иностранные инвестиции. Я здесь не утверждаю, что Индия при Индире Ганди проводила

надлежащие экономические политики; многое говорит о том, что ее политики были весьма контрпродуктивными. Я лишь хочу подчеркнуть, что нет никаких документальных данных, которые указывали бы на то, что Китай с начала 1990-х является более благоприятной средой для отечественного капитализма, чем Индия.

Насколько восточноазиатским является Китай?

Бомол, Литан и Шрамм (2007) классифицируют Китай как образец государственного капитализма, подобно Японии и Южной Корее. Мы можем поспорить насчет точности этой эмпирической классификации. В 1980-х гг., как демонстрируется в этой книге, Китай продвинулся довольно далеко к предпринимательскому капитализму на селе. Городской Китай по-прежнему контролировался государством, но поскольку подавляющее большинство населения страны тогда (как, впрочем, и сейчас) проживало в сельской местности, предпринимательский капитализм в сельских районах оказывал несоразмерное воздействие на экономику и обеспечивал повсеместные экономические успехи.

Вопрос заключается вот в чем: сегодняшний китайский капитализм ближе к восточноазиатскому капитализму или же латиноамериканскому капитализму? (Под восточноазиатскими странами здесь следует понимать Японию, Южную Корею и Тайвань.) Что бы ни говорили о подходе, ставящем во главу угла промышленную политику, руководители Южной Кореи в период экономического взлета страны, микроэкономический фундамент этой страны был полностью частным. Большинство южнокорейских крупных предприятий, как то Hyundai, Samsung, Kia и LG, находились в частной собственности. В 1982 г. был приватизирован весь банковский сектор. Согласно одной оценке, в 1990 г. права требования банков к официальным органам — в том числе местным органам власти, государственным инвестиционным учреждениям и госпредприятиям — составляли всего 4,5% от прав требования к частному сектору (Haggard and Huang, 2008).

Тайвань — еще одна история успеха частного сектора. Согласно Ко, Ранису и Фэю (1981, с. 80–81), в 1953 г. 24% ссуд было предоставлено частным предприятиям, а к 1979-му эта цифра выросла до 77%.

Давайте теперь взглянем на Китай. Мы располагаем довольно подробными данными по краткосрочным ссудам. (Объем долгосрочных ссуд для частного сектора, вероятнее всего, меньше.) В 2002 г. доля краткосрочных ссуд, выданных частному сектору — определяемому здесь как все поселково-волостные предприятия и сельскохозяйственные предприятия, — составляла 19% (People's Bank of China, 2003). Это значительно меньше показателя

для Тайваня в 1979 г., но близко к показателю для Тайваня в 1953 г. Некоторые аналитики отождествляют Китай с Восточной Азией по экономическим результатам. Они выделяют высокие темпы роста ВВП, растущую конкурентоспособность экспорта и возрастающую индустриализацию как черты, общие для Китая и для Восточной Азии[50]. Начиная со второй половины 1990-х Китай инвестирует все большую долю своего ВВП; в 2005 г. его инвестиции составили почти половину ВВП. Экономисты-китаисты утверждают, что по этому показателю Китай приблизился к другим восточноазиатским странам в 1970-х[51].

Утверждение, что отношение инвестиции/ВВП для Китая сопоставимо с отношением инвестиции/ВВП для Восточной Азии в 1970-х, неточно[52]. Отношение инвестиции/ВВП для Китая существенно выросло в 1990-х, с 35% в 1980-х до 40–45% в начале 2000-х. Китай, похоже, приобрел стойкое пристрастие к инвестициям. В 2005 г. страна инвестировала в новые основные фонды 48% своего ВВП; в 2006 г. она инвестировала в них 52% ВВП (NBS, 2007a)[53]. Со своими 35% Китай 1980-х был довольно близок к Японии (около 33% в 1970-х) и опережал Тайвань (около 26%). А с 45–52% Китай пребывает в совершенно иной категории. Наибольшее в Восточной Азии отношение инвестиции/ВВП имела Южная Корея. Его максимальное значение для нее составило 40% в 1990 г., но это был единичный случай. В 1970-х и 1980-х отношение инвестиции/ВВП находилось в пределах стандартного для Восточной Азии (в районе 30%).

Второе отличие от Восточной Азии — структура собственности для инвестиций. В Восточной Азии подавляющее большинство инвестиций приходилось на частный сектор. В Китае ситуация противоположная. Рассмотрим в качестве примера Южную Корею. Да, ее отношение инвестиции/ВВП выросло с 19,3% в 1970-х до 32,3% во второй половине 1980-х, но ведущую роль в этом росте инвестиций играл частный сектор. В среднем инвестиции частного сектора составляли более 70% совокупных инвестиций в 1970-х и более 80% совокупных инвестиций в 1980-х. Так что Южная Корея начинала в 1970-х с более высоким уровнем инвестиций частного сектора, и со временем инвестиции частного сектора еще выросли. Китай же начинал в начале 1980-х с более слабым частным сектором (его доля тогда составляла лишь 20%, как отмечается в главе 1), а в 1990-х его частный сектор стал еще слабее. Это — совсем не восточноазиатская история.

Сила отечественного частного сектора — это суть восточноазиатской модели. Согласно Кампосу и Руту (1996), Восточная Азия по сравнению с Латинской Америкой инвестировала не так уж и много. Восточноазиатские экономики, демонстрировавшие более высокие экономические результаты, отличала высокая доля частных инвестиций. Высокая доля государственных инвестиций отдаляет Китай от Восточной Азии, прибли-

жая его к Латинской Америке. Есть и еще одно отличие Восточной Азии от Китая. За исключением Сингапура, прямые иностранные инвестиции играли несущественную роль в весьма успешном экспортном производстве восточноазиатских экономик. В середине 1970-х на предприятия с иностранными инвестициями в Тайване приходилось лишь 20% произведенной экспортной продукции[54]. В сегодняшнем Китае на предприятия с иностранными инвестициями приходится более 60% произведенной экспортной продукции.

Исследователи Восточной Азии соглашаются, что государство в период роста было интервенционистским (Wade, 1990), но вмешательство государства в целом не выходило за рамки допустимого в условиях рыночной экономики[55]. Рассмотрим в качестве примера известное предприятие Formosa Plastics. Эту фирму создало правительство Тайваня, но управлять ею оно не собиралось. Для управления этим предприятием правительство наняло Вана Юнчина, бизнесмена, который в то время проживал за пределами Тайваня. Ван со временем сделал Formosa Plastics одним из крупнейших производителей полихлорвиниловой продукции в мире. Ли Котин, отец тайваньского «экономического чуда», все время призывал своих коллег по правительству «глядеть на вещи глазами предпринимателя»[56].

Сравним это с китайским централизованным подходом. В 1990-х Китай твердой рукой продвигал целый ряд промышленных политик, но в китайские инициативы в сфере промышленной политики не были вовлечены ни деловое сообщество, ни даже госпредприятия. Согласно одному исследованию 1998 г., только 4,5% респондентов считали, что предприятия и объединения предприятий играют ведущую роль в разработке промышленной политики; 65% респондентов полагали, что разработкой промышленной политики занимается исключительно правительство страны. На вопрос о том, верны ли рыночные прогнозы правительства, более половины респондентов ответили отрицательно (Zhao, 1998).

Между Китаем и Восточной Азией существуют значительные расхождения в плане показателей в социальной сфере. Здесь важно иметь четкое представление о том, что такое «восточноазиатское чудо». «Восточноазиатское чудо» означает не только то, что Восточная Азия росла быстрыми темпами; в период роста в Восточной Азии также наблюдались отличные показатели в социальной сфере. Коэффициент Джини для Восточной Азии был низким в начале периода экономического взлета и оставался низким в течение всего этого периода. Для Южной Кореи коэффициент Джини с 34 в середине 1960-х увеличился до 36 в начале 1980-х. Для Тайваня коэффициент Джини за тот же период уменьшился с 36 до 31[57]. Для Китая же, как отмечалось выше, коэффициент Джини существенно вырос. Это не есть история «быстрого роста со справедливостью».

Вмешательство государства

> В прошлом некоторые из капиталистических стран прибегали ко всем возможным средствам, чтобы выдавить крестьян, вынуждая их объявить себя банкротами и влиться в ряды дешевой рабочей силы...
>
> *Вань Ли (1992), вице-премьер-министр Китая, 1984–1988 гг.*

> Самый бедный человек в своей хижине находит защиту от всех сил Короны. Его жилище может быть ветхим, крыша — дырявой, сквозь стены может продувать ветер, внутрь может проникать дождь... дождь — но не король Англии. И никакая сила не должна изменить этот порядок.
>
> *Уильям Питт, премьер-министр Великобритании, 1766–1768 гг.*

Авторитарные государства Восточной Азии в целом были благожелательными. Пак Чон Хи, руководитель, который создал корейское «экономическое чудо», олицетворяет собой это сочетание верховной власти и намеренного самоограничения. Несмотря на то что он правил железной рукой армейского генерала, Пак был методичен и сознателен в своем экономическом управлении. (По словам политолога Мередит Ву, «в его безрассудстве прослеживалась система».) Не признавая политического покровительства, он безжалостно спрашивал со своих подчиненных в соответствии с высокими и строгими меритократическими принципами. Накануне каждого Нового года он заходил к каждому из министров своего кабинета министров, чтобы обсудить цели и стратегии на предстоящий год, а год спустя проводил анализ показателей работы всех министров. Те, кто не выполнил более 80% из намеченного, увольнялись немедленно (Campos and Root, 1996). Он старался не допускать проявлений необъективности и укреплял доверие к политике. Он взял за правило встречаться только с большими группами деловых людей, где деловые люди выступали в качестве представителей своих отраслей, а не своих фирм (Johnson, 1987).

Восточноазиатские государства инвестировали огромные средства в образование и здравоохранение и расширяли социальные возможности для своих граждан. Коррупция в Восточной Азии существовала, но она была далеко не такой повсеместной, как коррупция в сегодняшнем Китае. Такое явление, как захваты земли, являющееся в Китае системной проблемой, в Восточной Азии отсутствовало. Многие специалисты признают, что земельные реформы, которые укрепили право частной собственности крестьян, заложили фундамент для восточноазиатского «экономического чуда». Стили государственного управления восточноазиатских правительств способствовали росту общественного интереса.

Китайская же политическая система в 1990-х все больше пеклась лишь о собственных интересах. Свидетельство тому — ее очевидное обогащение за счет общества. В период с 1989 по 2001 г. китайское правительство по-

вышало зарплаты госслужащим пять раз (из них четыре раза — в период с 1998 по 2001 г.), и каждый раз — на двузначный процент[58]. Как результат, профессия госслужащего сегодня — одна из наиболее высокооплачиваемых и желанных в Китае. В рамках одного исследования 2007 г. студенты пекинских колледжей поставили работу в госоргане на второе место по привлекательности после работы в транснациональной корпорации. (В рамках этого же исследования 13% студентов изъявили желание работать в госпредприятии и только 1% отдал предпочтение работе в отечественном частном секторе.)

Официальным обоснованием повышения зарплат госслужащих была необходимость смягчить рецессионное воздействие азиатского финансового кризиса путем стимулирования внутреннего потребления. (Еще одно обоснование — необходимость уменьшить бюрократические стимулы к тому, чтобы брать взятки, — было явно надуманным, учитывая, что суммарный размер взяток в 1990-х составлял миллионы юаней.) Но та же бюрократия неоднократно урезала доходы тех, кто имеет наибольшую предрасположенность к потреблению, — малоимущих сельских жителей Китая. В период с 1997 по 2002 г. — как раз тогда, когда зарплаты госслужащих повышались четыре раза — китайское государство трижды понижало официальный прожиточный минимум на селе, доход ниже которого давал право на помощь от государства. В 1997 г. прожиточный минимум на селе составлял 640 юаней на человека. В 1998 г. его понизили до 635 юаней, а в 1999 г. — до 625 юаней. В 2001 г. его повысили до 630 юаней, но в 2002 г. снова понизили, до 627 юаней. При Ху Цзиньтао прожиточный минимум вырос. В 2003 г. он составлял 637 юаней, а в 2006-м достиг 693 юаней[59]. Приведенные выше цифры являются номинальными значениями; если учитывать инфляцию, официальный прожиточный минимум ни разу не превысил уровень 1987 г.

Китайское государство сегодня (особенно на местном уровне) очень близко к «загребущим рукам» — термин, введенный в обиход Фраем и Шляйфером (1997) для характеристики российского государства 1990-х. Злоупотребление властью в корыстных целях и коррупция были отличительными особенностями перехода России к олигархическому капитализму. В китайском контексте государство *в буквальном смысле* загребает своими руками — землю. В самом начале этого раздела я привожу цитату Ваня Ли, вице-премьера, ведавшего в 1980-х сельским хозяйством, и либерального реформатора, инициировавшего сельские реформы в бедной провинции Аньхой. Он говорит, как он считает, о распространенной в капиталистических странах практике — масштабном отборе земли у крестьян, который вынуждал их вливаться в ряды дешевой рабочей силы. Вероятно, он чересчур сильно беспокоился о капиталистических странах. Из цитаты Уильяма Питта, премьер-министра Великобритании на начальном этапе капитали-

стического развития страны, видно, что права собственности там были защищены лучше, чем представлялось Ваню Ли.

Эта фраза вице-премьера Ваня, произнесенная в 1982 г., оказалась в самую точку — но в отношении не капиталистических стран, а Китая во второй половине 1990-х. Из главы 3 нам известно, что дневной доход от несельскохозяйственной деятельности в регионе проживания в 1990-х существенно снизился (при этом дневной доход от трудовой деятельности в другом регионе вырос). Многие городские предприятия не соблюдали условия трудовых договоров, а потому у них накопились огромные долги по зарплате перед трудовыми мигрантами. Ситуация стала столь угрожающей, что заниматься урегулированием ряда конфликтов между работодателем и работниками, вызванных задержками с выплатой зарплаты, пришлось лично премьер-министру Китая. Один китайский репортер сообщает со ссылкой на Всекитайскую федерацию профессиональных союзов, что совокупные долги по зарплате по состоянию на конец 2003 г. составляли 100 млрд юаней[60]. В Китае даже снова появился рабский труд. Так, в 2007 г. в провинции Шаньси была выявлена подпольная фабрика, на которой по 18 часов в сутки и семь дней в неделю работали 570 работников.

Макроэкономические данные также показывают, что доля труда в ВВП в 1990-х уменьшалась. Согласно Ли Даокую, экономисту Университета Цинхуа, доля труда в ВВП сократилась с 53% в 1990 г. до 48% в 2005 г. Ли отмечает, что Китай имеет одну из самых низких долей труда в ВВП в мире. Для большинства стран она составляет от 60 до 80%[61]. Возможно, такому развитию ситуации, неблагоприятному для китайского рабочего класса, поспособствовали захваты земли. Первым следствием захватов земли было принудительное отселение большого количества крестьян. Крестьяне вынуждены были податься на рынок труда и тем самым еще больше снизили рыночную власть труда в стране с огромным населением, где рабочие места в дефиците. Еще одним фактором стало ужесточение налогообложения на селе, в частности введение платы за школьное обучение. Одним из следствий снижения показателей в сфере базового образования на селе стал преждевременный выход молодых людей на китайский рынок труда. Мы можем рассматривать 30 млн «новых» неграмотных китайцев как 30-миллионное пополнение рядов рабочей силы. Как следствие этой динамики, выросло предложение рабочей силы.

Наиболее системные документальные данные, подтверждающие масштабы захватов земли, опубликованы в рамках совместного проекта исследователей Народного университета Китая и Университета штата Мичиган[62]. Они сообщают, что за последнее десятилетие количество случаев захвата земли в стране выросло в 15 раз. Согласно их исследованию, которым охвачено почти 2000 сельских домохозяйств в 17 провинциях, 83% жителей которых составляли сельское население, 27% сельских домохозяйств либо были

непосредственно затронуты, либо стали свидетелями одного или нескольких эпизодов захвата земли госорганами, начиная со второй половины 1990-х. Если это исследование хотя бы частично отображает реальное положение дел в сельском Китае, количество людей, которых затронули захваты земли, просто поражает воображение.

Захваты земли могут пояснять несколько моментов, отмеченных в этой книге. Из главы 3 нам известно, что, несмотря на то, что совокупный сельский доход после 2002 г. рос, доход от несельскохозяйственной коммерческой деятельности оставался практически неизменным. Из главы 1 явствует, что частные сельские инвестиции в основные фонды не росли, несмотря на более просельскую и либеральную политическую среду при Ху Цзиньтао и Вэне Цзябао. Вполне возможно, что захваты земли подорвали защищенность прав собственности настолько, что сельские частные предприниматели перестали инвестировать.

Захваты земли — не только сельское явление. Принудительное выселение жителей для реализации новых инфраструктурных проектов происходило во многих городах, в том числе в Пекине, Шанхае и Гуанчжоу[63]. Выселение жителей — а также захваты земли в сельских районах — зачастую осуществлялось с молчаливого согласия местных органов власти и вопреки запрету со стороны высших руководителей страны, Ху Цзиньтао и Вэня Цзябао. Наиболее вероятная причина того, почему в сельских районах имели место захваты земли и принудительное отселение людей, — коррупция. Застройщики со связями в органах власти давали взятки чиновникам, чтобы заполучить выгодную сделку и возможность использовать принуждающую силу государства для выполнения предписаний о выселении — подобно предпринимателю, который получил права на управление новым рынком Сюшуй.

Коррупция — это не новое для Китая явление, но экономисты сходятся во мнении, что в 1990-х масштабы коррупции существенно выросли. На масштабы коррупции указывают размеры взяток на высших уровнях китайской политической системы. Согласно исследованию всех обнародованных случаев взяточничества в период с 1986 по 2003 г., в которых были замешаны чиновники рангом не ниже министра или главы администрации провинции, в 1980-х наибольшая взятка составила 16 000 юаней — ее получил заместитель главы администрации провинции Синьцзян (Sun, 2004). А в период с 1990 по 2003 г. наибольшая взятка составила 40 млн юаней. На втором месте — взятка в размере 25 млн юаней, на третьем — в 18 млн юаней. Наименьшая взятка в 1990-х составила 64 000 юаней. В номинальном исчислении наименьшая взятка в 1990-х в четыре раза превышает наибольшую в 1980-х; в реальном исчислении первая больше второй в 2,3 раза. Коррупцию в 1980-х можно охарактеризовать как отдельные случаи должностных преступлений; в 1990-х же она стала системным явлением.

Сегодня в Китае превалирует совершенно иной стиль коррупции. Пэй (2006) отмечает, что средний возраст коррумпированных чиновников стал меньше. Из чиновников, пойманных на «горячем» в провинции Хэнань, 43% были в возрасте от 40 до 50 лет. Это несколько удивительно, потому как должностные лица в расцвете своей карьеры, по идее, должны быть более осмотрительными. Сегодня коррупция принимает форму масштабных хищений, а не только незаконных сделок. Так, Лю Цзиньбао, служащий гонконгского отделения Банка Китая, похитил у банка 41 млн юаней. Руководящие работники отделения Банка Китая в Кайпине, что в провинции Гуандун, в период с 1997 по 2002 г. похитили в общей сложности $483 млн (Pei, 2006). К тому же коррупция уже не является уделом исключительно политиков и руководителей госпредприятий. В одной полуофициальной «синей книге» авторы посвящают две главы «нездоровым практикам» и «коррупции» в сфере образования (Yang Dongping, 2006).

Перспективы Китая

> У нас тогда был крупнейший бум в истории Мексики. В те годы, с 1978 по 1982, нас — впервые за всю нашу историю — обхаживали самые важные люди планеты. Мы думали, что мы богаты.
>
> *Сильва Эрцог, министр финансов Мексики, о периоде, предшествовавшем кризису задолженности 1982 г.*[64]

Это слова министра финансов Мексики в 1970-х гг. напоминает нам об эпохе, когда Мексика и Бразилия рассматривались как «экономическое чудо». Они были фаворитами у иностранных инвесторов, их ВВП рос очень высокими темпами. Но со временем их рост застопорился. Все десятилетие 1980-х для Латинской Америки было утрачено, а в 1990-х, после непродолжительного периода стремительного роста и увеличения прямых иностранных инвестиций, темпы роста в латиноамериканском регионе снова замедлились. В большинстве стран региона социальные и микроэкономические показатели низки. Главным уроком из опыта Латинской Америки для Китая является то, что прямые иностранные инвестиции не являются ни необходимым, ни достаточным условием экономического процветания.

Сегодняшний Китай — фаворит у иностранных инвесторов, но ему следует принять к сведению еще один урок из опыта Латинской Америки: по настроениям иностранных инвесторов нельзя судить о том, какой будет экономическая ситуация в долгосрочной перспективе. В последнем разделе этой книги я пытаюсь оценить экономические перспективы Китая на следующее десятилетие. Если говорить в целом, Китай при переходе к действительно

эффективной форме капитализма столкнется с рядом серьезных проблем. Я выделяю две микроэкономические проблемы. Первая микроэкономическая проблема — ухудшение китайских показателей производительности. Это весьма тревожное явление, однако очень немногие экономисты отметили его или обдумали его возможные последствия. Тенденция в сторону снижения производительности может указывать на существенную макроэкономическую нестабильность и замедление темпов роста в будущем.

Вторая микроэкономическая проблема — так называемая «проблема обеспеченности». Это ситуация, когда наиболее конкурентоспособные фирмы не получают ресурсов в необходимом количестве, прежде всего капитала и юридической поддержки. Фирмам частного сектора, эффективным и инновационным на уровне фирмы, недостает ресурсов для того, чтобы эффективно конкурировать с другими предприятиями. Они выработали различные механизмы приспособления — к примеру, сосредоточение на менее ресурсоемких продуктах или технологиях производства и приверженность малозатратным и низкорентабельным бизнес-моделям. Эта стратегия, однако, становится все более несостоятельной, потому как Китай уже столкнулся с ревальвационным давлением на национальную валюту и неблагоприятной внешней рабочей средой.

Следующие пять лет — время правления Ху Цзиньтао — будут важным периодом для Китая. Правление Ху Цзиньтао значительно более эффективное, чем правление Цзяна; мы располагаем предварительными данными, подкрепляющими этот тезис. В этом разделе я провожу оценку правления Ху до настоящего времени. И хотя эта оценка в целом положительна, я также выделяю ряд потенциальных факторов риска. Один из них — риск, связанный с ожиданиями. Явные перемены, ассоциируемые с Ху Цзиньтао, — риторический акцент на справедливости и подотчетности правительства. Эта программная риторика может способствовать росту ожиданий в политической системе, фундаментально стойкой к переменам. Еще одна группа рисков — риски экономического характера. В их число входят необходимость осуществлять управление очевидными «пузырями» активов, растущими потребностями в плане расходов и инфляцией. Китайское государство кое-как разрешало сложные проблемы ранее; вопрос заключается в том, способна ли политическая система в нынешнем ее состоянии справиться с «идеальным штормом», при котором политические и экономические риски накладываются друг на друга и усиливаются.

Устойчив ли рост Китая?

В заключительном разделе главы 3 я утверждаю, что подавление предпринимательства в 1990-х обусловило «переключение» в стратегии роста. В 1990-х китайское правительство на всех уровнях стало внедрять стратегию роста,

в основе которой лежали масштабные инфраструктурные проекты и проекты по модернизации городских районов. Визуальное преобразование отдельных китайских мегаполисов было весьма эффектным. Шанхай, Пекин и Чунцин сносили целые жилые районы, чтобы возводить на их месте ультрасовременные небоскребы. Сооружение многих из этих зданий обошлось в круглую сумму. Так, здание Банка Китая и здание Национального театра в Пекине, как сообщается, стоят $200 млн, а здание Центрального телевидения Китая (CCTV), находящееся также в Пекине, по сообщениям СМИ, оценивается в более чем $800 млн. По всей стране местные органы власти не жалеют средств на возведение «башен» — для себя. Инвестиции в здания и имущество для госорганов, как я продемонстрировал в главе 3, в 1990-х существенно выросли. Теперь же ввиду того, что в Пекине пройдут летние Олимпийские игры 2008 г., инвестиционный бум достиг невиданных масштабов.

Многие отождествляют небоскребы в Пекине и Шанхае с экономическим динамизмом. Я же утверждаю, что быстрое преобразование китайского городского ландшафта — по большей части принудительно продвигаемое государством, а не обусловленное рыночными силами — является верным признаком того, что в стране что-то совсем не так. Многие из этих проектов по модернизации городских районов не способствуют повышению долгосрочной производительности и экономического потенциала экономики, хоть и способствуют росту в краткосрочной перспективе. Начиная со второй половины 1990-х ВВП Китая ежегодно растет на двузначный процент — наибольший рост за всю эпоху реформ. Но этот быстрый рост обманчив. Он отчасти обусловлен тем, что государство может очень быстро мобилизовать огромные ресурсы и, таким образом, инвестировать большой капитал в течение очень небольшого периода времени, тогда как инвестирование со стороны частного сектора, если бы оно было, растянулось бы на много лет. Соответственно, этот рост является более сжатым по сравнению с ростом при инвестировании со стороны частного сектора, но его качество ниже.

Финансовые затраты на эти небоскребы, столь же огромные, как и сами небоскребы, не дают полного представления о негативных последствиях проектов по модернизации городских районов. Очень велики скрытые издержки. Поскольку страна решила инвестировать большие средства в городские районы, она, скорее всего, не инвестирует в другие сферы. В начале этой главы я привел информацию, свидетельствующую о проявлении этой стратегии инвестирования: с бедных сельских жителей Китая взимались большие налоги — в форме высокой платы за государственные услуги — для финансирования передачи ресурсов в городские районы. Одним из следствий этого является рост количества неграмотных — на 30 млн человек — в период с 2000 по 2005 г. И с экономической, и с социальной точки зрения, Китай сделал выбор в пользу весьма дорогого варианта.

Китай предпочел и другие экономически непродуктивные варианты. Рассмотрим следующее допущение: сельский Китай более ориентирован на рынок и более эффективен. Ужесточение налогообложения для сельского Китая с целью дотирования менее эффективного городского Китая влечет за собой одно весьма конкретное следствие — принесение эффективности в жертву масштабам инвестирования. Мы располагаем документальными данными, указывающими на то, что во второй половине 1990-х темпы роста производительности существенно замедлились. Это замедление роста производительности означает, что нынешние темпы роста ВВП недолговечны.

В рамках большинства исследований на предмет производительности основное внимание уделяется эпохе реформ в целом[65], а не отдельным подпериодам эпохи реформ. Сегодня, по прошествии 30 лет с начала реформ, следует задаться вопросом (что я и делаю во всех главах этой книги): а есть ли различие в показателях производительности для Китая между отдельными периодами эпохи реформ? Разбивка эпохи реформ на составляющие показывает, что рост совокупной производительности факторов производства — комплексного показателя производительности экономики — в середине 1990-х значительно замедлился по сравнению с 1980-ми и с началом 1990-х. Я анализирую несколько опубликованных и неопубликованных исследований на предмет совокупной производительности факторов производства в Китае и привожу их основные результаты в табл. 5.2.

Из-за разных предположений оценки темпов роста совокупной производительности факторов производства по этим исследованиям разнятся, однако они сходятся в части тенденций. Все они показывают, что рост совокупной производительности факторов производства в последнем периоде (т. е. вторая половина 1990-х — начало 2000-х) был значительно более скромным, чем в 1980-х и в первой половине 1990-х. Так, Чжэн и Ху (2004) сообщают, что в период с 1978 по 1995 г. совокупная производительность факторов производства росла ежегодно на 3,26%, а в период с 1995 по 2001 г. ее рост практически сошел на нет (0,32%). Жэнь и Сунь (2006), которые сосредотачиваются только на китайской промышленности, отмечают примерно такое же снижение темпов роста совокупной производительности факторов производства. В период с 1988 по 1994 г. совокупная производительность факторов производства росла ежегодно на 3,83%, а во второй половине 1990-х темпы ее роста существенно замедлились, до 0,52%[66]. Несмотря на расхождения в уровне агрегации данных, все исследования указывают на замедление роста совокупной производительности факторов производства во второй половине 1990-х.

Источники роста совокупной производительности факторов производства также имеют определенный вес. Хейтенс и Зебрегс (2003) демонстрируют, что во второй половине 1990-х существенно выросла роль пере-

Таблица 5.2. **Оценки годового роста совокупной производительности факторов производства в китайской экономике, %**

		Периоды				
		1980-е		1990-е		2000-е
Источники оценок	Уровень данных	Первая половина	Вторая половина	Первая половина	Вторая половина	Первая половина
Heytens and Zebregs (2003)	Данные по ВВП на уровне страны	2,78 (1979–1984)	2,11 (1985–1989)	2,81 (1990–1994)	2,30 (1995–1998)	
Zheng and Hu (2004)	Данные по ВВП на уровне страны	3,26 (1978–1995)			0,32 (1995–2001)	
Kuijs and Wang (2005)	Данные по ВВП на уровне страны	3,74 (1978–1993)			2,7 (1993–2004)	
Miyamoto and Liu (2005)	Данные по ВВП на уровне провинции	5,45 (1981–1985)	1.73 (1986–1990)	6,28 (1991–1995)	2,91 (1996–2000)	
Wu (2004)	Данные по ВВП на уровне провинции	Нет данных	Нет данных	1,88 (1993–1997)	1,19 (1993–2002)	
Wu (2003)	Данные по ВВП на уровне провинции	2,35 (1982–1985)	0,43 (1986–1991)	1,75 (1992–1997)		
Ren and Sun (2006)	Данные по ВВП на уровне отрасли	6,45 (1981–1984)	3,14 (1984–1988)	3,83 (1988–1994)	0,52 (1994–2000)	

Примечание. Кюйс и Ван (2005) оценивают рост совокупной производительности факторов производства в 3% в период с 1978 по 2004 г. и в 2,7% в период с 1993 по 2004 г. На основе этих оценок я рассчитал рост совокупной производительности факторов производства для периода с 1978 по 1993 г.; он составляет 3,74%.

распределения количества трудодней, а не структурных реформ, для роста совокупной производительности факторов производства. По их оценке, основным источником роста совокупной производительности факторов производства стало перераспределение трудодней в пользу отраслей промышленности и обслуживания с их более высокой добавленной стоимостью. В период с 1979 по 1984 г. на структурные реформы — индекс доли негосударственного сектора, доли торговли в совокупной выработке продукции, урбанизации и нормы накопления капитала — приходилось около 33,8% роста совокупной производительности факторов производства. В период с 1995 по 1998 г. значимость перераспределения количества трудодней существенно выросла, а значимость структурных реформ сократилась. В этот период на структурные реформы приходилось лишь 17% роста совокупной производительности факторов производства. Эти данные опровергают ту точку зрения, что реформы в 1990-х углублялись, и увязываются с основной темой этой книги, что реформы в 1990-х застопорились.

Показатели производительности для более поздних периодов настораживают. Показатели производительности — самый достоверный индикатор не только долгосрочных перспектив Китая в плане роста, но и кратко- и среднесрочной стабильности его макроэкономики. Азиатскому финансовому кризису 1997 г. предшествовало надлежащим образом задокументированное замедление роста производительности (Young, 1992; Krugman, 1994). Структурных предпосылок для финансового кризиса в сегодняшнем Китае имеется немало. Это и слабая финансовая система, и переоцененный фондовый рынок, и ухудшающийся социальный фундамент, и недостаточно развитый отечественный частный сектор. По сравнению с Восточной Азией Китай небогат, и последствия финансового кризиса в Китае будут очень серьезными.

Проблемы обеспеченности

Китай известен как «мировая фабрика», однако в 2007 г. имидж Китая как страны-экспортера существенно поблек. Обнаружились большие проблемы с качеством разного рода продукции, импортируемой из Китая, такой как зубная паста, детские игрушки, продукты питания, автомобильные покрышки. Компании Mattel, производителю популярных детских игрушек, как то кукла Барби, пришлось отозвать несколько миллионов своих изделий, изготовленных в Китае. Mattel обнаружила, что ее поставщик использует краску на свинцовой основе, применение которой было запрещено контрактом на размещение заказа. В отличие от Южной Кореи и Тайваня 20–30 лет назад, которые поначалу также производили низкокачественную продукцию, но довольно быстро перешли на более высокий качественный уровень, Китай придерживается малозатратной бизнес-модели, предполагающей низкое качество, уже в течение довольно долгого времени. Также

в отличие от Южной Кореи и Тайваня, где проблемы с качеством являлись проблемами роста, которые свойственны нарождающимся промышленным экономикам, в Китае многие из проблем с качеством были обусловлены не недостатком знаний. Китайские фирмы сознательно и намеренно практиковали обманные деловые практики, дабы экономить на расходах.

Существует и еще одна проблема для китайской малозатратной бизнес-модели, предполагающей низкое качество. Китай сейчас испытывает огромное экономическое и политическое давление, принуждающее его ревальвировать свою национальную валюту. На политическом фронте Соединенные Штаты и Европейский Союз пригрозили ввести санкции, если Китай не ревальвирует свою валюту. На экономическом фронте ревальвационное давление на юань оказывают притоки капитала на фондовый рынок и в сектор недвижимости. Однако ревальвация может иметь серьезные последствия для экспортно ориентированных фирм частного сектора, не говоря уже о вероятном замедлении роста спроса на экспортную продукцию со стороны Соединенных Штатов.

В период с 2005 по 2007 г. китайская валюта укрепилась почти на 10% (с 8,3 юаня за $1 в марте 2005 г. до примерно 7,5 юаня за $1 в ноябре 2007 г.). Здесь Китай может обратиться к опыту восточноазиатских экономик в 1980-х и 1990-х. Япония, Южная Корея и Тайвань в то время испытывали аналогичное давление, но они тогда были гораздо богаче, чем Китай сегодня. Когда Япония укрепляла свою валюту в период с 1985 по 1995 г., японский корпоративный сектор включал среди прочих Sony, Toyota и Honda. Эти обладающие значительным потенциалом, гибкие компании разрабатывали новые продукты, совершенствовали свои технологии и переводили производственные мощности в другие страны, дабы покрыть дополнительные расходы, связанные с ревальвацией иены.

Китайский корпоративный сектор сегодня гораздо более слаб, и мы располагаем документальными данными, что за последние два года китайские фирмы частного сектора мало что сделали для того, чтобы подготовиться к новым условиям. Последнее исследование частного сектора, проведенное в 2006 г., содержит самую свежую информацию о потенциале фирм частного сектора. Поскольку китайская валюта начала укрепляться еще до него, исследование частного сектора-2006 отображает все стратегические коррективы, которые фирмы частного сектора внесли в свою деятельность, чтобы подготовиться к новым условиям.

Опыт японских фирм показывает, что важным компонентом стратегии реагирования на укрепление валюты является инвестирование средств в других странах. Однако очень немногие китайские фирмы частного сектора открыли свои подразделения за рубежом. Лишь 1,9% фирм, охваченных исследованием частного сектора-2006, сообщили, что у них есть свои подразделения в других странах. Эта цифра практически идентична цифре, полученной в рам-

ках исследования частного сектора-2004 (2%). Еще один тест — это то, расширили ли китайские фирмы частного сектора свою научно-исследовательскую деятельность. Исследование частного сектора-2006 показывает, что никаких изменений в плане научно-исследовательской деятельности по сравнению с 2004 годом нет. И в рамках исследования частного сектора-2006, и в рамках исследования частного сектора-2004 41% фирм сообщили, что в их бюджете предусмотрены расходы на научно-исследовательскую деятельность. Одинаковым для двух исследований оказалось и количество фирм, обладающих правами на интеллектуальную собственность (около 16,7%). Но по одному показателю китайские фирмы частного сектора в 2006 г. были менее сосредоточены на научно-исследовательской деятельности, чем в 2004-м. Медианное значение расходов на научно-исследовательскую деятельность для исследования частного сектора-2006 составило 200 000 юаней, тогда как для исследования частного сектора-2004 — 300 000 юаней. Все это говорит о том, что Китай вряд ли сможет безболезненно перенести значительное укрепление национальной валюты.

Сегодня, после 30 лет быстрого экономического роста, частный сектор Китая все еще находится на ранней стадии развития. Согласно одному всестороннему исследованию частного сектора Китая, проведенному корпорацией International Finance Corporation (IFC), одной из отличительных черт китайских частных фирм является неформальный характер их деятельности. Их деловые практики непрозрачны, причем неспроста. Говорят, что фирмы частного сектора Китая ведут отчетность трех видов: одну — для госорганов, вторую — для банка, а третью — для себя. Они часто смещают свои акценты и преследуют краткосрочные цели, а не наращивают долгосрочный конкурентный потенциал. Очень немногие частные фирмы уже прошли этап основания жизненного цикла фирмы. Частные фирмы жестко контролируются близкими родственниками основателей, им недостает профессионального менеджмента (Gregory, Tenev and Wagle, 2000). Более свежие данные, такие как данные исследования частного сектора-2006, демонстрируют абсолютно идентичную картину.

Приверженность бизнес-модели, в основе которой лежат низкие затраты, а не технологии и совершенствование, и слабая развитость китайских частных фирм — это следствие двух проблем обеспеченности в китайской экономике. Первая заключается в том, что политическая легитимность, юридическая поддержка и финансовые ресурсы предоставляются не самым эффективным фирмам экономики, а тем фирмам частного сектора и коммерческим предприятиям, которые находятся на короткой ноге с чиновниками госорганов. Неблагоприятная деловая среда не способствует расширению и корпоративному развитию фирм частного сектора. Поэтому частным предпринимателям вместо того, чтобы сосредоточиться на развитии бизнеса и разработке продуктов, приходится заниматься налаживанием связей

с властями предержащими и добиваться политического фавора. Именно это, а не инвестирование в технологии и качество продукции, является краеугольным камнем их конкурентной стратегии. Ценные время, таланты и усилия тратятся на деятельность по поиску ренты. Так, анализ данных исследования частного сектора-2002, исследования частного сектора-2004 и исследования частного сектора-2006 показывает, что китайские частные предприятия гораздо больше заинтересованы в жертвовании средств на «славные проекты», активно продвигаемые правительством, чем в финансировании программ социальной защиты и медицинского страхования для своих работников.

Вторая проблема обеспеченности вытекает из пути эволюции капитализма в Китае. В этой книге я демонстрирую, что наиболее малообеспеченное предпринимательство является сельским по происхождению. Сельский Китай более либерален, но при этом менее богат на потенциал — в техническом смысле. Ему недостает талантливых разработчиков и промышленных ноу-хау. Рассмотрим в качестве примера Чжэцзян. Эта провинция являет собой самую либеральную экономику в Китае, но ее основу составляет сельское хозяйство. Провинция получала очень немного промышленных инвестиций от правительства страны в 1960-х и 1970-х, она относительно слабо обеспечена промышленным и техническим потенциалом. Это, в свою очередь, означает, что чжэцзянским фирмам приходилось начинать с более низкого уровня и с более крутой кривой освоения, нежели пекинским и шанхайским фирмам. У них уходило больше времени на освоение технологий и приобретение квалифицированного человеческого капитала.

Имеет место географическое несоответствие: экономическая эффективность сосредоточена на селе, а техническая эффективность — в городе. Это несоответствие имеет свою цену. Представим ситуацию, когда шанхайские и пекинские фирмы являются в чистом виде частными и могут работать в либеральной среде. Такие фирмы имели бы беспрепятственный доступ к самому широкому набору талантов в стране и могли бы совершенствовать свои продукты и технологии более быстрыми темпами. Если бы китайские реформы разворачивались и в сельских, и в городских районах, китайский корпоративный сектор обладал бы сегодня более высоким потенциалом и конкурентоспособностью, у него было бы больше шансов безболезненно перенести укрепление национальной валюты. Слабая корпоративная и техническая развитость китайского корпоративного сектора — это цена пути эволюции китайского капитализма.

Новые риски

Китай добился значительного прогресса в экономическом развитии и в рыночных реформах. Этот факт неоспорим. Но общий тон этой книги — предостерегающий. Рассмотрим следующий факт. Если увеличить прожиточный

минимум с нынешнего $1 в день до $2 в день, 45% населения Китая окажутся за чертой бедности (World Bank, 2003). Имея за плечами 30 лет роста на двузначный процент ежегодно, Китай успешно справился с крайней бедностью, однако все еще является в целом бедной страной.

Может ли Китай стать процветающей страной, как его восточноазиатские соседи? Нужно сказать, что политики 1990-х сместили Китай с его траектории роста, поместив его на неверный путь. Но есть и хорошие новости: нынешние руководители страны, Ху Цзиньтао и Вэнь Цзябао, пытаются вести Китай в ином направлении. Вспомним информацию из табл. 5.1, что темпы роста сельского дохода начиная с 2002 г. снова растут. Средние темпы роста дохода сельского домохозяйства на душу населения в период с 2003 по 2005 г. составляли 5,8%, тогда как в эпоху Цзяна Цзэминя — 3,9%. Это существенное улучшение. Показатели в социальной сфере при Ху Цзиньтао тоже стали расти; в частности, несколько снизились расходы домохозяйства на образование.

Программные формулировки Ху Цзиньтао, как то гармоничное общество, концепция научного развития и рациональное потребление энергии, являются существенными коррективами для модели огромных инвестиций и быстрого роста ВВП любой ценой 1990-х. Некоторые из этих программных коррективов малозаметны, но весьма значимы. К примеру, в Шанхае, как мы знаем, доходы от активов очень малы. В своем докладе на XVII съезде партии, проходившем в октябре 2007 г., Ху Цзиньтао подчеркнул важность повышения дохода среднестатистического домохозяйства от активов[67]. Он также, похоже, признал расхождение между ростом ВВП и ростом дохода домохозяйства, которое, как я отмечаю в этой книге, является продуктом модели политики 1990-х. В своем докладе Ху делает акцент на росте дохода домохозяйства, а не росте ВВП.

Сельские вопросы снова являются приоритетными в политической повестке дня. Начиная с 2004 г. Ху Цзиньтао и Вэнь Цзябао издали несколько документов № 1, посвященных сельским вопросам, — явный сигнал о возврате к модели политики 1980-х. (Этот подход 1980-х я описываю в главе 2.) Китайское правительство также признало ужасную ситуацию с финансированием на селе. Предприняты определенные шаги для возрождения сельских кредитных кооперативов и для стимулирования конкуренции в сфере финансовых услуг. Ху также вплотную занялся социальными дисбалансами. Правительство полностью отменило сельскохозяйственные налоги, снизило или отменило плату за обучение в сельских районах и запустило пилотную программу базового страхования здоровья, которой к 2010 г. будет охвачено все сельское население.

Ху Цзиньтао арестовал одного из самых видных членов шанхайской группы, бывшего первого секретаря парткома Шанхая Чэня Лянюя, которому инкриминируются коррупционные деяния. Он решительно принялся

за разрешение все усугубляющихся проблем с коррупцией, а также дал понять о своем намерении постепенно осуществить ряд умеренных политических реформ, имеющих целью продвижение внутрипартийной демократии. Согласно одному материалу, в своем докладе на XVII съезде партии он произнес слово «демократия» как минимум 61 раз (Kahn, 2007).

В политической системе, включающей более 40 млн должностных лиц, которые весьма заинтересованы в сохранении существующего положения вещей и которые пекутся только о своих интересах, реализация политических и программных коррективов, инициированных на самом верху, влечет за собой ряд значительных рисков. Программная риторика руководителей страны все более либеральна и даже прогрессивна, а вот каждодневная деятельность китайской бюрократии — отнюдь нет. Миллионы чиновников, составляющих политическую элиту, вряд ли изменят свой способ действий за день. Рост ожиданий при отсутствии каких-либо подвижек на местах может усилить социальную и политическую напряженность. Скоординированные бунты, поднятые демобилизованными солдатами, которые я упомянул выше, могут быть, что называется, первой ласточкой.

2008 год может быть очень важным годом для Китая. Страна, отмечающая в этом году 30-летие реформ, может войти в период некой экономической неопределенности. Сегодня существуют явные признаки экономических рисков, таких как возможная рецессия в Соединенных Штатах, вынужденное замедление темпов роста спроса на экспортную продукцию со стороны Соединенных Штатов, рост цен на энергоносители и даже кризис субстандартного кредитования в США. Вопрос тут заключается не в том, приведут ли эти события к экономическому спаду в Китае (или в других странах); вопрос заключается в том, повлекут ли они за собой финансовую нестабильность в виде кризиса. Отдельные тревожные признаки присутствуют.

В период с 2005 по 2007 г. индекс Шанхайской фондовой биржи вырос с 1000 пунктов до более чем 6000 пунктов, однако в течение последующих шести месяцев рынок утратил почти 50% своей стоимости. Значительный рост биржевых котировок в период с 2005 по 2007 г. не был подкреплен улучшением фундаментальных микроэкономических показателей, что может быть одной из причин последовавшего за ним падения. И хотя ресурсные монополии и другие государственные монополии сообщают о рекордных прибылях, картина прибыльности тех компаний, которые продвигают рост и создают рабочие места, не особо оптимистична. Согласно анализу инвестиционного банка Macquarie, тогда как для котирующихся компаний с большой капитализацией доходность акционерного капитала растет, для котирующихся компаний с малой капитализацией доходность акционерного капитала падает (Carvey, 2006). Данные исследования частного сектора-2006 говорят об отсутствии существенного улучшения в коэффициентах прибыльности китайских фирм частного сектора по сравнению с ис-

следованием частного сектора-2004. Признаки надувающегося огромного «пузыря» присутствуют повсюду. Китайские массмедиа сообщают о многочисленных случаях резкого роста цен на акции ряда компаний, ранее оштрафованных за мошеннические практики. Это уже не «неразумные излишества», как Алан Гринспен однажды охарактеризовал американский фондовый рынок и как он же в 2007 г. охарактеризовал китайский фондовый рынок[68]. Это «излишняя неразумность».

То, что рост биржевых котировок не подкреплен улучшением фундаментальных экономических показателей, говорит о том, что Китай весьма уязвим к ударам. Толчком к обвалу рынка активов вполне может стать рассеивание психологического эффекта от летних Олимпийских игр 2008 г. Олимпийские игры-2008 могут оказывать двойное влияние на биржевые котировки. Во-первых, недавнему росту, возможно, поспособствовало распространенное убеждение, что китайское правительство будет своими действиями поддерживать фондовый рынок, чтобы обеспечить успешное проведение Олимпиады. Во-вторых, бытует мнение, что рынок выйдет на пик где-то ближе к Олимпийским играм. Если этого мнения придерживаются многие, вероятность краха рынка накануне Олимпийских игр является далеко не нулевой.

До 2005 г. взлеты и падения китайского фондового рынка почти никак не были связаны с реальной экономикой. Учитывая далекие от идеальных практики корпоративного управления в котирующихся фирмах, низкие регуляторные стандарты и коррупцию, это было скрытым благом, поскольку отсутствие связи снижало влияние финансовых неурядиц на реальную экономику. Но теперь все изменилось. Прежде всего представители первого поколения инвесторов фондового рынка в начале 1990-х были своего рода избранными. Они были немногочисленны и предпочитали не рисковать без особой необходимости. Нынешнее же поколение китайских инвесторов фондового рынка весьма неоднородно. В число его представителей входят как искушенные институционные инвесторы, так и неопытные и несведущие инвесторы — физические лица, как то школьные учителя, трудовые мигранты и даже няни. Инвесторы второй группы живут на мизерные доходы и, очевидно, инвестировали в ценные бумаги все свои сбережения. По состоянию на 2007 год в Китае насчитывалось около 100 млн инвесторов фондового рынка. Ряд исследований показывают, что китайские активы в форме сбережений сосредоточены в руках небольшого числа депонентов. Подавляющее большинство китайских депонентов имеют незначительные активы в форме сбережений. Экономические — и политические — последствия стремительной утраты значительной части инвестиций такой большой группой людей могут быть катастрофическими.

Взрыв «пузыря» на фондовом рынке являет собой такой системный риск, с которым китайское правительство ранее не сталкивалось. Китайское

государство предотвращало кризисные ситуации в прошлом главным образом благодаря своему умению контролировать распространение информации и не допускать *корреляций* рисков. В 1990-х имело место несколько эпизодов панического изъятия банковских вкладов. Но благодаря тому, что правительство оперативно вводило жесткую информационную блокаду, эти панические изъятия вкладов носили локальный характер. Роль такого контроля за распространением информации была очень велика, потому как он позволял властям мобилизовать сбережения в одном регионе, чтобы рекапитализировать финансовые учреждения в другом, проблемном регионе. Таким образом, контроль над распространением информации снижал вероятность нарастания оттока вкладов, вызванного паникой. А вот движения цен на фондовом рынке прозрачны, и сам фондовый рынок как институт функционирует по принципу корреляции ожиданий, мнений и поведения десятков миллионов инвесторов. Иными словами, фондовый рынок автоматически координирует мнения и действия большой группы людей. Традиционный подход, ключевыми составляющими которого являются изоляция и сегментация, здесь уже не действенен. Это — совершенно новая среда для китайского правительства.

Имеются и другие риски. Сегодня инфляция в Китае выходит на новый уровень. Это может быть обусловлено отдельными временными факторами, такими как рост цен на нефть на международных рынках, но структурной причиной, вероятно, является масштабный городской бум. Городской бум — возведение многочисленных небоскребов и роскошных административных зданий в городских районах — не укрепляет долгосрочный потенциал экономики, но оказывает огромное краткосрочное давление в виде спроса на сырье и промежуточные продукты. Можно утверждать, что этот городской бум, длящийся уже десятилетие, вытянул Китай из дефляционной спирали второй половины 1990-х и поместил страну на инфляционный путь. Цены на товары и сырье растут все более высокими темпами. Китайские СМИ сообщают о длинных очередях на автозаправочных станциях: страна ныне испытывает дефицит топлива.

Еще одно следствие этого искусственно созданного городского бума — рост энергоемкости китайской экономики. Городской бум оказывал особенно значительное влияние на те сектора и продукты, которые являются наиболее энергоемкими, как то цемент, сталь и алюминий. (Небоскребы, автодороги и легковые автомобили — в значительной мере городские продукты; они весьма энергоемки.) Теперь, когда цены на нефть превышают $150 за баррель и когда Китай половину своих потребностей в энергоносителях удовлетворяет за счет импорта, Китай будет платить дорогой ценой за свои программные ошибки 1990-х.

Политическое происхождение имеет и еще один источник роста расходов. Укрепление национальной валюты уже поставило под угрозу при-

быльность мелких и средних экспортно ориентированных предприятий. В 2008 г. давление со стороны Соединенных Штатов — где в год выборов, возможно, наступит рецессия — на Китай, имеющее целью заставить последний ревальвировать юань еще больше, скорее всего, существенно вырастет. В 2008 г. ожидается и другой удар политического характера. 1 января 2008 г. в Китае вступил в силу новый закон о труде, который требует от работодателей предоставлять постоянную работу работникам, трудовой стаж которых превышает 10 лет. Этот новый закон нанесет огромный вред экономике. Негибкость рынка труда сократит стимулы к созданию предприятий для предпринимателей и приведет к переводу существующих предприятий в такие страны, как Вьетнам и Индия. Вследствие этого может уменьшиться совокупное количество занятых, что еще больше ослабит внутренний спрос, несмотря на то, что целью этого закона было облегчить жизнь для многострадальной рабочей силы Китая.

Этот новый закон о труде весьма показателен. Правительство Ху Цзиньтао внесло множество коррективов в программные *цели*, но не в программные методы. Эпоха Цзяна Цзэминя ассоциировалась с промышленной политикой и масштабными правительственными инициативами. Правительство Ху Цзиньтао пересмотрело программные приоритеты — оно стало придавать бóльшую значимость социальным целям. Но реализует оно эти цели при помощи существенного вмешательства со стороны государства. Мало кто признает, что большинство социальных проблем в сегодняшнем Китае являются следствием ненадлежащего функционирования экономического процесса (в частности, притеснения мелкого предпринимательства) и что верным способом устранения этих искажений является дальнейшая либерализация. Закон о труде 2008 г. — лишь один из множества примеров. Еще один пример — программа «Создание нового социалистического села», направленная на повышение доходов крестьян при помощи значительных государственных инвестиций. Это в явном виде сворачивание модели политики 1990-х с перекосом в сторону города, но метод — целиком и полностью административный, подобно модели политики с перекосом в сторону города.

Наиболее неблагоприятный сценарий для Китая — так называемый «идеальный шторм», когда несколько экономических и политических рисков накладываются друг на друга в самый неподходящий момент. Срок пребывания нынешних руководителей на высших государственных постах истекает в 2012 г. Следующие пять лет покажут, станет ли страна еще одним «восточноазиатским чудом» или же латиноамериканской версией порочного круга разбитых надежд и перманентной нестабильности. Китайское правительство при Ху Цзиньтао и Вэне Цзябао начало исправлять ситуацию на селе. По всем приемлемым ориентирам имеем улучшение по сравнению с 1990-ми. Вместе с тем практически все их достижения на данный момент

являются результатом корректирования и пересмотра программных целей, а не программных методов 1990-х.

Многие из проблем сегодняшней китайской экономики — загрязнение окружающей среды, коррупция, неэффективное размещение капитала, захваты земли и т.д. — невозможно разрешить без значимых институциональных реформ, в частности реформ системы политического управления. Пока что программная риторика обнадеживает. Вопрос только в том, когда нынешние руководители доведут свою программную риторику до логического завершения — наделения людей более широкими полномочиями посредством политических реформ. Являются ли Ху Цзиньтао и его коллеги именно такими руководителями, которые сегодня нужны стране, покажет только время, но одно мы знаем точно: все, что они делают, будет иметь важные последствия для Китая и для всего мира.

ПРИМЕЧАНИЯ

Глава 1

1. Детально об этом рассказывает Лу (Lu, 2000).
2. Многие из подробностей ранней истории Lenovo приводятся в Lu (2000).
3. Более подробно это явление я рассматриваю в другой публикации. См. Huang (2003).
4. См. Eckstein (1977).
5. См. Qian (2003) и Naughton (2007). Более подробно эти взгляды я рассматриваю ниже в этой главе.
6. Этот судебный иск получил широкое освещение в китайской прессе. См. http://arch.pconline.com.cn/news/suiji/10308/210452.html, страница посещена 11 декабря 2004 г.
7. Таблица 4.5 в Bai, Li and Wang (2003).
8. Это сделали Линь, Цай и Ли (1996).
9. Любопытно, что некоторые ученые, хоть и признают проблемы, связанные с приравниванием негосударственного сектора к частному сектору, все же рассматривают развитие негосударственного сектора в качестве мерила реформ. Пример — Бай, Ли и Ван (2003, с. 99), которые в явной форме признают эту проблему, отмечая: «В действительности коллективные предприятия находятся под жестким контролем государства. Важные решения касательно инвестирования средств или принятия на работу работников без указания или утверждения соответствующего госоргана не принимаются».
10. Их работа легла в основу отчета ОЭСР по Китаю. См. Dougherty and Herd (2005).
11. Их методология включает два шага. Сперва они разбивают все компании на государственные и негосударственные. Государственные компании, в свою очередь, включают в себя фирмы двух типов: госпредприятия и коллективные хозяйства, коллективный акционерный капитал в ко-

торых превышает 50%. Второй шаг — разделение всех компаний, относящихся к негосударственным, на компании, более 50% акционерного капитала которых владеют юридические лица, компании, более 50% акционерного капитала которых владеют частные инвесторы, и компании, более 50% акционерного капитала которых владеют иностранные фирмы.

12. Массив данных Национального бюро статистики не содержит данных по добавленной стоимости промышленности за 2001 г., поэтому в своих расчетах я использовал их близкий заменитель — прибыль промышленности. Цифра 28,9% в 1998 г. в моих расчетах весьма близка к цифре 27,9% (доля частного сектора в добавленной стоимости промышленности), приведенной в исследовании ОЭСР.
13. Еще одна проблема заключается в том, что в этом исследовании отечественные фирмы частного сектора и предприятия с иностранными инвестициями рассматриваются как одна однородная категория. Такой подход не учитывает того, что Китай оказывал предпочтение иностранным фирмам перед отечественными фирмами частного сектора. Таким образом, эта оценка неявно включает эффект замещения между предприятиями с иностранными инвестициями и отечественными фирмами частного сектора.
14. С историей этой компании можно ознакомиться на ее веб-сайте. На нем выложена детальная информация об организационном развитии компании. Тут можно провести аналогию с фирмами, находящимися в собственности и под контролем Temasek, холдингового и инвестиционного подразделения правительства Сингапура. Действует ли Temasek как частная фирма — это отдельный вопрос, но с точки зрения бухгалтерского учета, поскольку сама Temasek является государственной компанией, фирмы, контролируемые ею, следует также относить к государственным.
15. Более подробно этот вопрос я рассматриваю в другой публикации. См. Huang (2003).
16. Есть в Интернете. См. http://law.baidu.com, сайт посещен 19 декабря 2006 г.
17. Цитата из Yergin and Stanislaw (1998).
18. В расчетах использованы данные по стоимости произведенной промышленной продукции с разбивкой по формам собственности. Под частным сектором здесь следует понимать только индивидуальные предприятия. Эти данные приведены в NBS (1997b).
19. Эта теория была сформулирована Чэ и Цянем (1998a). Роланд (2000) пересказывает ее. Штиглиц (2006) защищает китайскую модель, обращаясь к обоснованию предназначения поселково-волостных предприятий.

20. Некоторые ученые также утверждают, что, принимая во внимание китайскую институционную среду, поселково-волостные предприятия находятся в лучшем положении, чем в чистом виде частные фирмы. Поселково-волостные предприятия имеют важное преимущество — они находятся под политической защитой местных органов власти, и в финансовой системе с перекосами они имеют доступ к капиталу, потому как их заимствования гарантируются государством. См. Chang and Wang (1994) и Li (1996).
21. Асемоглу и Джонсон (2005) продемонстрировали, что институционные механизмы, которые защищают права собственности и не позволяют чиновникам действовать по своему усмотрению, имеют наибольшее воздействие на экономический рост. Все институты важны, но наиболее важное значение имеет конкретная группа институтов. См. детальный анализ и оценку этой работы (Acemoglu, Johnson and Robinson, 2005). Финансовые экономисты продемонстрировали значимость роли финансовых институтов. Доступ к финансированию является очень важным детерминантом долгосрочного экономического роста (King and Levine, 1993; Levine, 1997; Rajan and Zingales, 1998). Ла Порта, Лопес-де-Силанес, Шляйфер и Вишни (1997) связывают структуру правовых институтов с финансированием. Литературы на эту тему очень много, и резюме, приведенное здесь, носит поверхностный характер. Некоторые из работ, упомянутых ранее, — это работы с описанием исследований, имеющие более широкий охват.
22. В главе 2 я поясняю, почему это так, и привожу документальные данные в качестве подтверждения. Главная причина заключается в том, что централизованное планирование и «культурная революция» практически уничтожили капитализм в городах, но не уничтожили в сельской местности. Помимо этого, сельское хозяйство, даже в разгар централизованного планирования, было подвержено планированию в меньшей степени, нежели промышленность, а сельские жители не имели такой социальной защиты, как городские жители.
23. Тема частных наделов в эпоху системы коммун хорошо освещается в Perkins and Yusuf (1984).
24. Проблема политического насильственного отбора раскрывается в Acemoglu, Johnson and Robinson (2005).
25. Базу данных Polity создали Джаггерс Кит из Университета штата Колорадо и Тед Роберт Гурр из Университета штата Мэриленд (источник: http://www.bsos.umd.edu/cidcm/polity/). В основе оценки Polity лежат две переменные из их базы данных — DEMOC и AUTOC. Каждая из этих переменных может принимать одно из 11 значений (от 0 до 10). Для DEMOC 0 означает «наименее демократичное», а 10 — «наиболее демократичное». Для AUTOC 0 означает «наименее автократичное», а 10 —

«наиболее автократичное». Значения DEMOC и AUTOC определяются такими факторами, как конкурентность участия в политической жизни, открытость и конкуренция при принятии на работу руководящих работников и ограничения для главы исполнительной власти. Оценка Polity определяется по следующей формуле: Оценка Polity = DEMOC – AUTOC. Таким образом, –10 означает «наиболее автократичное», а 10 — «наиболее демократичное».

26. Подробно о роли Дэна в политике реформ читайте в Harding (1987).
27. Действительно ли Дэн был удален в политическом плане от Мао, не столь важно. В конечном итоге Дэн оказался гораздо более политически консервативным, чем явствует из его выступления в 1980 г. Однако более важное значение имеет то, как его воспринимали в начале 1980-х.
28. См. Chua (2007).
29. Несмотря на то что имеются определенные усложнения, можно с уверенностью говорить, что предприятия с иностранными инвестициями — это частные фирмы, пусть и иностранного сектора. Поскольку нас интересует главным образом отечественный частный сектор, мы не рассматриваем предприятия с иностранными инвестициями подробно; остановимся лишь на двух моментах. Во-первых, в начале 1990-х предприятия с иностранными инвестициями полностью доминировали в категории фирм с «иной» формой собственности: в 1993 г. на них приходилось 71,2% инвестиций в основные фонды этих фирм. Во-вторых, проведение либеральной политики в отношении иностранных фирм и одновременно введение жестких ограничений в отношении отечественных частных фирм — очень интересная тема, к которой мы возвращаемся позже.
30. Следует отметить, что Национальное бюро статистики уже не употребляет термин «индивидуальная экономика» в своем массиве данных по выработке промышленной продукции, хотя до сих пор использует эту категорию в своих отчетах по инвестициям в основные фонды. Цифра 11,7%, приведенная в тексте, относится только к сыин цие и предположительно не включает промышленные гэтиху. См. NBS (2003b), p. 459.
31. Здесь есть одна проблема, которая заключается в том, что сельский коллективный сектор на самом деле включает отдельные виды деятельности частного сектора. Начиная примерно с 1993 г., информация по инвестициям в основные фонды для коллективной экономики и акционерных кооперативных фирм приводится в источниках отдельно. Таким образом, несмотря на то, что коллективная экономика попрежнему может включать отдельные акционерные кооперативы, было бы неверно предположить, что рост отношения сельских частных

фирм к коллективным предприятиям был обусловлен главным образом изменением формы собственности коллективных поселково-волостных предприятий.

Глава 2

1. Это повествование о Няне Гуанцзю составлено на основе нескольких источников. См. Wu Xiaobo (2006) и Zhang and Ming (1999).
2. Подробные данные по провинции приводятся в National Bureau of Statistics (1996).
3. Данные взяты из экономической переписи 1985 г. (State Council, 1988).
4. См. http://209.85.165.104/search?q=cache:b2JPcTT19MJ:www1.worldbank.org/economicpolicy/globalization/dollarqa.htm+David+Dollar+China+World+Bank&hl=en&ct=clnk&cd=2&cgl=us, страница посещена 15 февраля 2007 г.
5. Официальный источник — исследование сельских домохозяйств Национального бюро статистики. См. NBS (2007b, с. 43).
6. Мировой банк утверждает, что основная причина сокращения бедности в Китае — глобализация, несмотря на то, что его же экономисты приводят данные, говорящие об ином. Равальон и Чэнь (2007) самостоятельно рассчитали размер прожиточного минимума; если исходить из него, в Китае бедных людей больше, чем говорит официальная статистика. Согласно им, в 1980 г. за чертой бедности пребывали 602 млн жителей Китая, тогда как в 2001 г. — 99,5 млн. Но если принять к сведению только эти две цифры, упускается из виду тот факт, что наиболее существенным сокращение бедности было в 1980-х. Согласно тому же мерилу Равальона и Чэня, к 1988 г. число сельских жителей, находящихся за чертой бедности, сократилось до 190,7 млн. (Более того, в 1985 г. за чертой бедности пребывало 183,1 млн человек.)
7. Этот подход Всемирного банка впервые отметил Цянь (2003). Более подробную информацию о подходе Мирового банка можно почерпнуть из World Bank (1996), в частности, на с. 14–17.
8. Данные, которые приводятся в этом разделе, взяты из Bureau of Industry and Commerce Administration (1990).
9. См. показатели развития Всемирного банка.
10. Западный ученый Джон Бернс (1981) отмечает, что крестьяне провинции Гуандун занимались спекулятивной деятельностью, масштабы которой были довольно существенными.
11. Эту информацию приводят Чжан и Мин (1999).

12. Коммуну Дачай, что в провинции Шаньси, «банда четырех» ставила в пример всем регионам как коммуну, полностью уничтожившую частную собственность и рыночную экономику.
13. Эта история приводится в Wu (2006, с. 17–18). В Zhou (1996) есть подобные, но менее подробные материалы о деятельности частного сектора в период «культурной революции».
14. К примеру, Ой (1999, с. 73) отмечает, что до 1987 г. «иметь более семи работников запрещалось».
15. См. Jiangsu Statistical Bureau (1987) и (1988).
16. Информация об этих случаях взята из Zhang and Ming (1999).
17. Исследование Управления по исследованию политики на селе при Центральном комитете и Управления по исследованию развития на селе при Государственном совете (1987). Это исследование на местах проводилось в период с осени 1984 г. по весну 1985 г.; оно дает ценную и редкую картину реального положения вещей в сельском Китае по прошествии пяти лет с начала реформ на селе. Исследованием охвачены 28 провинций (за исключением Тибета) и 37 422 сельских домохозяйства.
18. То, что многие сельские предприниматели работали в секторе обслуживания, что мы не можем подтвердить ввиду отсутствия данных, также говорит о том, что общепринятое мерило — доля частного сектора в произведенной промышленной продукции — преуменьшает значимость частного сектора в 1980-х, когда сбор данных по сфере обслуживания правительством не велся.
19. Мне не известны исследования, которые в явной форме связывают частное сельское предпринимательство с изменениями в распределении доходов, но в отдельных исследованиях отмечается, что увеличение разницы в доходах во второй половине 1980-х обусловлено индустриализацией на селе (Rozelle, 1996). Вместе с тем важно указать, как именно индустриализация на селе могла способствовать увеличению разницы в доходах. Она могла способствовать этому двумя способами, но эти два механизма влекут за собой противоположные выводы касательно политики. Суть первого заключается в том, что сельские предприниматели происходили из более привилегированной социально-экономической группы и получали высокие доходы за счет представителей менее привилегированной группы. Суть второго — в том, что сельские предприниматели были более способными и сообразительными, что позволило им обрести определенные преимущества, когда регуляторная среда стала гибкой. Более вероятно то, что сельское предпринимательство способствовало увеличению разницы в доходах посредством второго механизма.
20. В период с 1980 по 1985 г. разница в доходах на селе росла, тогда как разница в доходах на уровне страны снижалась. Во второй половине

1980-х разница в доходах на селе росла быстрее, чем разница в доходах на уровне страны. Таким образом, наиболее важным событием 1980-х было умеренное уменьшение разницы в доходах между сельскими и городскими районами (Ravallion and Chen, 2007).

21. Данные, которые приводятся в этом разделе, взяты из Editorial Committee of Ten Years of Reforms in Guizhou (1989) и Editorial Committee of Contemporary China Series (1989).
22. См. Rural Policy Research Office and Rural Development Research Office (1987).
23. Все данные касательно Цзуньи по банкам, упомянутым в этом разделе, взяты из Editorial Board of Financial History of Zunyi (1992).
24. Эта цитата принадлежит должностному лицу отделения Народного банка Китая в провинции Гуйчжоу; другие подробности приводятся в Editorial Committee of Ten Years of Reforms in Guizhou (1989).
25. Еще в 2006 г. Штиглиц по-прежнему являлся сторонником поселково-волостных предприятий, несмотря на тот факт, что многие из коллективных поселково-волостных предприятий в конце 1990-х претерпели упадок (Stiglitz, 2006). На его точку зрения по поселково-волостным предприятиям существенное влияние оказала модель, показывающая, что поселково-волостные предприятия являются эффективным инструментом защиты от расхищения активов государством (Che and Qian, 1998b). Следует отметить, что эта модель опирается на два потенциально несовместимых предположения. Первое заключается в том, что государство — хищник, пекущийся только о собственных интересах. Второе же — в том, что это самое государство-хищник доверяет местным органам власти как раз потому, что они считаются эффективными распределителями общественных благ.
26. Подробная информация об этой компании приводится в Huang and Lane (2002).
27. Помимо путаницы относительно задолженности за акционерный капитал, была и практическая причина: в 1980-х единственным серьезным препятствием для развития частного сектора была идеологическая неоднозначность в отношении числа работников. С первого дня своего существования Kelon была относительно крупной фирмой — в ней работало около 4000 работников.
28. Вот что об этом говорится в статье в журнале *The Economist* («Infatuation's End», 1999):

    Когда Whirlpool в 1994 г. открывала в Китае заводы по производству холодильников, кондиционеров, стиральных машин и микроволновых печей, она предполагала, что будет конкурировать здесь с другими иностранными компаниями. Но, как оказалось, ее основные конкуренты — китайские производители бытовых электроприборов, как то Haier и Guangdong Kelon. Их технологии

практически не уступали технологиям Whirlpool, цены у них были ниже, а дизайн их продукции и способы распространения были более подходящими для Китая. К 1997 г., понеся убытки на сумму более $100 млн, Whirlpool закрыла свои заводы по производству холодильников и кондиционеров. Завод по производству микроволновых печей был переориентирован на выпуск продукции на экспорт, а завод по производству стиральных машин теперь выпускает бытовые электроприборы по контракту с Kelon, которая продает их под своим брендом — вопреки сложившемуся представлению об иерархических отношениях между западными и китайскими компаниями.

29. Эта цифра приводится в Groves, Hong, McMillan and Haughton (1995).
30. Историю Huabao стоит рассмотреть более подробно. В 1993 г. государственная холдинговая компания, владелец Huabao, решила продать контрольный пакет акций фирмы одной гонконгской компании за 10 млн юаней. Ценность этой сделки была весьма сомнительной. Стоимость Huabao составляла 1,8 млрд юаней, а активы этой гонконгской компании оценивались в 700 млн юаней. Вскоре между государственной холдинговой компанией и гонконгской компанией возник конфликт касательно управления фирмой, который затянулся на долгие годы. Как следствие, у Huabao, которая в 1993 г. стала лидером по объему продаж кондиционеров, начались серьезные проблемы. К 1998-му она уже была убыточной компанией. См. Wu (2007, с. 39).
31. Паттерман (1995) приводит данные, показывающие, что доля произведенной промышленной продукции выросла с 9% в 1978 г. до 18% в 1988 г. На частный же сектор в 1988 г. приходилось лишь 4,3%. Роланд (2000, с. 281), ссылаясь на соответствующие данные, отмечает, что на поселково-волостные предприятия приходилось более чем вдвое большая стоимость произведенной промышленной продукции, чем на частные фирмы.
32. К примеру, вот что говорит Родрик (2007, с. 87) о поселково-волостных предприятиях: «Китай не просто осуществил либерализацию и открыл свои рынки; он сделал это, двигаясь по рыночному пути поверх планового и опираясь на поселково-волостные предприятия, а не на частные предприятия...»
33. Эта теория была сформулирована Чэ и Цянем (1998a). Роланд (2000) позже пересказал ее.
34. Преимуществом поселково-волостных предприятий является то, что они защищены местными органами власти и что в финансовой системе с перекосами они имеют доступ к капиталу, поскольку их заимствования гарантируются государством. См. Chang and Wang (1994) и Li (1996).
35. История развития поселково-волостных предприятий описывается в Whiting (2001).
36. Один китайский ученый также отмечает это изменение в определении, присутствующее в документе №4. См. Zhang (1990, с. 31).

37. Эта выдержка из его выступления приводится в Editorial Committee of TVE Yearbook (1991, с. 128).
38. Текст Положения 1990 г. приводится в Editorial Committee (1991, с. 500–502). Текст Закона 1997 г. приводится в Editorial Committee of TVE Yearbook (1997, с. 85–87).
39. Нотон (2007, с. 271) также утверждает, что в период с 1978 по 1996 г. «большинство поселково-волостных предприятий находились в государственной собственности», но при этом признает неоднородный характер явления под названием «поселково-волостные предприятия». Из рис. 12.2. на с. 286 его книги четко видно, что изначально на частные поселково-волостные предприятия приходилась значительная доля работников поселково-волостных предприятий. В 1985 г. в коллективных поселково-волостных предприятиях было занято лишь немногим больше работников, чем в частных поселково-волостных предприятиях (40 млн против 30 млн), а к 1988 г. первые и вторые по числу работников были вполне сопоставимы. Эти данные, приведенные в его книге, совершенно не увязываются с его утверждением, что «большинство» поселково-волостных предприятий находились в коллективной собственности.
40. Данные, приведенные в этом разделе, взяты из Ministry of Agriculture (2003).
41. В то время это министерство формально называлось «министерство сельского хозяйства, домоводства и рыбного хозяйства». Я из соображений упрощения использую его сокращенное название «министерство сельского хозяйства».
42. Данные по поселково-волостным предприятиям, приведенные в этом разделе, взяты из Editorial Committee of TVE Yearbook (1989b, с. 578–582). В данных по выработке поселково-волостных предприятий присутствует разбивка как по секторам экономики, так и по формам собственности поселково-волостных предприятий.
43. Исследователи Всемирного банка и китайские исследователи в 1986 г. провели исследования в четырех уездах, результаты которых легли в основу этой книги. Они дают богатую, подробную и точную картину по сложным структурам собственности поселково-волостных предприятий. Так, исследователи Всемирного банка отмечают, что в отдельных частных поселково-волостных предприятиях насчитывается более 100 работников (Lin, 1990, с. 178–179). Они также отмечают, что тогда как коллективные поселково-волостные предприятия примечательны своими размерами, частные поселково-волостные предприятия примечательны своими темпами развития — они росли гораздо быстрее, чем коллективные поселково-волостные предприятия. В период с 1980 по 1986 г. среднегодовые темпы роста частных поселково-волостных

предприятий в 2,64 раза превышали среднегодовые темпы роста коллективных поселково-волостных предприятий, и к 1986 г. на частные поселково-волостные предприятия приходилось 21,3% стоимости произведенной промышленной продукции всех поселково-волостных предприятий, что на 5,4% больше, чем в период с 1980 по 1983 г. (Byrd and Lin, 1990).

44. Микроэкономические данные по сельской экономике провинции Шаньдун приводятся в Shandong Rural Social and Economic Survey Team (1989).
45. Эта цитата из захватывающей книги об истории экономики Китая, написанной У (Wu Xiaobo, 2006).
46. Эта цитата из выступления Дэна приводится в отчете Группы исследования сельской экономики при Госсовете. См. Rural Economy Research Team (1998).
47. Его величина огромна, принимая во внимание слаборазвитую инфраструктуру сельского Китая. Члены комитета управления коммуной назначались сверху, партийными чиновниками уездного уровня (Barnett and Vogel, 1967, с. 344–370). Сам комитет управления, насчитывавший от 9 до 15 членов, не руководил повседневной работой, но имел право накладывать вето на решения, принятые на низших уровнях (бригады или производственные группы). Коммуна имела в своем распоряжении все прочие рычаги власти, «поглощая или объединяясь с различными организациями базового уровня, функционирующими в сельской местности...». В число этих организаций входили, к примеру, снабженческие и реализаторские организации, кредитные союзы и местные отделения Народного банка Китая (Donnithorne, 1981, с. 44). Государство через систему коммун забирало у крестьян чрезмерные излишки. В одном отчете китайского правительства китайские крестьяне во времена системы коммун характеризуются как «плательщики дани». В период с 1957 по 1977 г. потребление зерновых на душу населения и другие показатели благосостояния практически не выросли.
48. Данные взяты из Lin (1983) и Individual purchase of tractors has exceeded one million.
49. Имеется множество материалов об этом эпизоде как на китайском, так и на английском языке. См. Wang, Wei and Chen (1981). На английском — см. Zhou (1996).
50. Хроника событий того периода излагается в Meisner (1999).
51. Вот как Даниэль Келлихер в своей книге Peasant Power in China (1992, с. 247) описывает реформаторское мышление в этот период:

> Соратники Дэна опасались, что неудовлетворенность крестьян, выражаемая традиционным образом, как то пассивность и нежелание сотрудничать, может обречь на провал все предприятие. Соответственно, правительство Дэна демон-

стрировало невиданную сдержанность в отношении крестьянского неповиновения, стремление учесть пожелания крестьян и, что самое важное, открытость для крестьянских инициатив.

52. Эта встреча упоминается в исследовании индивидуальных предпринимателей, проведенном группой исследования при Госсовете. См. State Council (1986, с. 25). В нем не уточняется, когда состоялась эта встреча, но, судя по году публикации исследования и биографии Ху Яобана, изданной в 1997 г., можно с уверенностью говорить, что она имела место в августе 1983 г. См. Chai, Shi and Gao (1997, с. 126).
53. О ней пишут Чжан и Мин (1999, с. 24). В 1999 г. Чжао как политик был персоной нон-грата. Поэтому два автора не упоминают его имя, а просто отмечают, что «первый секретарь партии» в начале 1988 г. посетил это предприятие.
54. См. Deng (2005, с. 185–186).
55. Об этом случае пишет У (2006, с. 85–86).
56. Zhang and Li (2001, с. 7).
57. Данные взяты из Zhejiang Bureau of Statistics (1985, с. IV–123).
58. К примеру, производство зерновых в 1978 г. на 36,2% превысило уровень 1965 года, а производство хлопка — лишь на 2,8%. Согласно расчетам одного китайского экономиста, чистая доходность на единицу площади для производства зерновых составляла лишь 39,6% от чистой доходности для производства хлопка (Li Binqian, 1982).
59. В документе используются эвфемизмы, как то «крупные сельские домохозяйства с наемными работниками», в качестве заменителей термина «частные предприятия».
60. Они приводятся в Ministry of Agriculture (1985, с. 2).
61. Больше информации на этот счет содержится в Zhang and Ming (1999), где подробно рассматривается метод исследования и приводятся результаты исследования 1993 г. Подробное описание исследования 2002 г. содержится в массиве данных, имеющемся в Центре обслуживания при Китайском университете Гонконга.

Глава 3

1. В одной своей более ранней работе я утверждал, что фискальная централизация в условиях политической централизации может обусловить ряд непродуктивных экономических решений. Когда политическая система централизована, фискальная децентрализация выступает в качестве сдерживателя и противовеса для правительства страны. Она также является инструментом распределения рисков: если одна про-

винция принимает неправильное решение, негативное воздействие ограничивается только этой провинцией. См. Huang (1996).

2. Национальное бюро статистики приводит номинальные значения и реальные темпы роста. Неявные дефляторы определяются на основе этих данных.
3. Насколько мне известно, лишь один экономист, Вин Тай Ву, назвал кредитные ограничения основной причиной упадка поселково-волостных предприятий (Woo, 2005). Его точка зрения по этому вопросу редко упоминается в работах по поселково-волостным предприятиям. Работы Ву стали для меня источником вдохновения.
4. Экономисты представили данные, свидетельствующие о том, что поселково-волостные предприятия в сельском Китае демонстрировали лучшие экономические результаты, нежели частные фирмы (Chang and Wang, 1994), но в основе этого факта лежит ошибочное отнесение всех поселково-волостных предприятий к коллективному сектору. Как я отмечал, большинство поселково-волостных предприятий на самом деле были в чистом виде частными.
5. Справедливости ради нужно подчеркнуть, что это — цифра после уплаты налогов. Одной из причин столь значительного снижения прибыли после уплаты налогов представляется повышение налогов. Налоговые выплаты выросли с 560 млн юаней в 1980 г. до 1,5 млрд юаней в 1984 г. (Zhang Yi, 1990). Но это существенное увеличение говорит о том, что коллективные поселково-волостные предприятия были уязвимы для расхищения активов государством.
6. В этом документе говорится: «Для того, чтобы миллиардные активы, накопленные индивидуальными предприятиями и предприятиями-объединениями, использовались для производства, а не для потребления, и для того, чтобы вести индивидуальные предприятия и предприятия-объединения по пути коллективного развития, с этого момента при регулировании таких предприятий акцент следует делать на побуждении их к переходу на систему акционерных кооперативов, идентичную системе акционерных кооперативов, которая была создана в процессе преобразования ремесленной индустрии» (Editorial Committee of TVE Yearbook, 1990, с. 4).
7. История Суня Дау более детально описывается в Lei and Hong (2004).
8. Я должен отметить, что некоторые ученые, признавая в целом существование кредитных ограничений, все же считают, что кредитные ограничения существенно разнились по регионам Китая, в формальном финансовом секторе (Brandt and Li, 2002) или же в неформальном финансовом секторе (Tsai, 2002). Эту точку зрения стоит рассмотреть в более широком контексте. В 1999 г. краткосрочная задолженность *де-юре* частного сектора перед всеми финансовыми учреждениями (в том числе

кредитными союзами) страны составляла 57,9 млрд юаней (People's Bank of China, 2000). Наибольшей задолженность частного сектора в 1999 г. была в провинциях Чжэцзян (11,4 млрд юаней), Гуандун (8,4 млрд юаней) и Фуцзянь (3,4 млрд юаней). *На эти три провинции приходилось 40,3% всей задолженности частного сектора; на Чжэцзян приходилась почти половина задолженности частного сектора в этих трех провинциях.* Таким образом, та точка зрения, что по регионам наблюдалась существенная неоднородность, верна в отношении ограниченного числа провинций.

9. Исследование частного сектора IFC также показывает, что доля ссуд, предоставленных банками и кредитными союзами, в период с 1995 по 1998 г. уменьшилась. В 1995 г. ссуды, предоставленные банками и кредитными союзами, составляли 22,6% финансирования, а в 1998 г. — 18%. Доля корпоративных облигаций уменьшилась с 1 до 0,3%. Сокращение внешнего финансирования вынуждало владельцев вкладывать больше капитала. Если в 1995 г. капитал главных владельцев составлял 21,9% финансирования, то в 1998 г. — 35,8%.
10. Я ввожу ряд дополнительных ограничений. К примеру, не учитываю те фирмы, которые впоследствии были приватизированы. Мы не располагаем информацией о том, когда эти фирмы были приватизированы, и, соответственно, не знаем, какова была их форма собственности, когда они получали формальное или неформальное финансирование. Более того, запрашивая информацию о фирме на «начальном этапе развития», этот вопрос содержит важную неоднозначность: мы не знаем, как его истолковали респонденты — как относящийся к начальному этапу развития исходной фирмы или же к начальному этапу развития приватизированной фирмы.
11. До 1988 г. в данных по ссудам, предоставленным поселково-волостным предприятиям, не было явной разбивки на коллективные и частные поселково-волостные предприятия. Данные по ссудам, предоставленным частным поселково-волостным предприятиям, приводились вместе с данными по ссудам, предоставленным коллективным поселково-волостным предприятиям. Постановление Сельскохозяйственного банка Китая, датированное 1983 г., распространило действие политик касательно предоставления ссуд коллективным предприятиям на новосозданные предприятия-объединения (эвфемизм того времени, означающий «крупные частные предприятия») (Agricultural Bank of China, 1985 <1983>-a). После 1988 г., точнее, после издания документа Сельскохозяйственного банка Китая под названием «Временные положения относительно предоставления ссуд поселково-волостным предприятиям сельскими кредитными кооперативами», частные поселково-волостные предприятия стали в банковских данных отдельной категорией.

В статье 6 этого документа подчеркивается, что частные предприятия также входят в состав поселково-волостных предприятий (Agricultural Bank of China, 1988b).

12. Это были следующие практики: что 57% отделений сельских кредитных кооперативов Вэньчжоу перешли на систему гибких процентных ставок по ссудам; что реформированные отделения сообщали о существенном росте прибыли (People's Bank of China, 1987, с. 126).
13. В годы жесткой монетарной политики сокращение кредитования было достигнуто, по сути, за счет замораживания предоставления ссуд негосударственному сектору. Ссуды государственному сектору по-прежнему предоставлялись, но темпы роста их совокупного объема были меньшими. В 1989 г., в период политики строгой экономии, совокупный объем ссуд для частных фирм сократился на 20% по сравнению с предыдущим годом. Объем ссуд на пополнение оборотных средств и ссуд на приобретение основных фондов, предоставленных госсектору, вырос на 21% и 14% соответственно. В 1994 г. объем ссуд, предоставленных коллективным предприятиям и поселково-волостным предприятиям, сократился на 10%, а в 1995 г. объем ссуд, предоставленных частным фирмам, сократился на 36%. Вместе с тем темпы роста объема ссуд для госсектора и в 1994-м, и в 1995 г. выражались двузначной цифрой. См. Sehrt (1998, с. 83).
14. Текст Закона об обеспечении ссуд 1995 г. приводится в Rural Work Leadership Team (1997).
15. Эти цифры приводятся в China Finance Association (1986).
16. В 1995 г. правительство заставило в чистом виде частные городские кредитные кооперативы вступить в акционерные отношения с городскими администрациями. Официальным обоснованием была необходимость улучшить финансовый контроль. Так городские администрации стали наибольшими акционерами городских кредитных кооперативов (ранее — городских кредитных банков). Но это официальное обоснование на самом деле было лишь ширмой, потому как экономические результаты городских кредитных кооперативов были лучше, чем экономические результаты государственных коммерческих банков, не говоря уже о том, что улучшение финансового контроля — это вопрос регуляторной политики, а не изменения структуры собственности. См. Girardin (1997).
17. Более подробная информация о китайских руководителях излагается в Li (2001).
18. В их исследовании приводится один очень любопытный факт: конкуренция на выборах в поселковый комитет более высока в тех поселках, где больше частных предпринимателей. Это красноречиво говорит о том, что частные предприниматели пытаются противостоять власти партии через поселковые комитеты (Oi and Rozelle, 2000).

19. К примеру, волостная администрация, подобно уездной администрации, включает волостной партком, судебную систему и законодательный орган. Один любопытный пример показывает, как китайское правительство вырабатывало разные правовые подходы к поселковым и волостным предприятиям. Постановление Государственной земельной администрации 1992 г. предусматривает дифференциацию направления доходов от сдачи земли в аренду для волостных и поселковых фирм. В случае с волостными фирмами доход от аренды земли должен поступать волостным администрациям. В случае с поселковыми фирмами доход от аренды земли должен поступать поселкам. Тот же принцип направления доходов Государственная земельная администрация применила и в отношении поселковых и частных фирм.
20. Исследование на местах показывает, что эти различия имеют важное значение в плане восприятия. Кун (Kung, 1999) отмечает, что один поселковый партработник намеренно зачеркнул слово «администрация» (*чжэнфу*) в анкете и написал, что поселок не является составной частью государственной иерархии. Бюджетные ограничения также разнятся. Согласно Куну, руководители волостей, хотя они часто потом назначаются в другие регионы, могут рассчитывать на помощь государства, тогда как «первый секретарь поселкового парткома неизбежно испытывает серьезное давление в случае банкротства поселкового предприятия: основная часть бремени при этом ложится на него».
21. Эта статья выложена на http://www.singtaonet.com/china/200707/t20070717_577084.html, страница посещена 24 июля 2007 г.
22. Более подробная информация об этом эпизоде приводится в Lieberthal and Oksenberg (1988).
23. Согласно одной оценке, в 2006 г. китайские госорганы потратили на автотранспорт 70 млрд юаней. См. Pei (2007).
24. Китайские данные по инвестициям в основные фонды разбиты на 15 широких секторальных категорий, как то сельское хозяйство, производство, строительство, здравоохранение и образование. По каждой из 15 широких категорий имеется несколько подкатегорий. К примеру, производство подразделяется на производство пищевых продуктов, изготовление напитков и т.д. Одна из этих 15 широких категорий называется «Правительство, партия и социальные организации». Данные позволяют нам выделить инвестиционную деятельность социальных организаций, которые являются неправительственными организациями. Здесь необходимо подчеркнуть, что в этих цифрах не учитываются инвестиции в предоставление общественных благ, таких как коммунальные услуги и инфраструктуры. Этот вид инвестиционной деятельности приводится отдельно.

25. Очевидно, несколько негосударственных предприятий были включены в этот перечень, но их точное число не известно.
26. Нотон (1996) подробно описывает эти первые попытки реформирования.
27. См. http://www.baidu.com/s&cl=3&wd=http://news.xinhuanet.com/stock/2004-09/07/content_1952118.htm, страница посещена 5 июня 2006 г.
28. Более подробно об этом говорится в Roland (2000).

Глава 4

1. Эта речь выложена на веб-сайте посольства Индии в Соединенных Штатах. См. http://www.indianembassy.org/newsite/press_release/2006/Mar/35.asp, страница посещена 23 августа 2006 г.
2. В 2004 г., согласно NBS (2005a, с. 369), суммарное количество работников в Шанхае составляло 8,37 млн человек, 2,48 млн из которых были отнесены к «сельским», т. е. сельские работники составляли 29,6% рабочей силы. Также имеет место существенное несоответствие между данными по количеству жителей и данными по количеству работников. Согласно этому же источнику, в 2004 г. в сельских районах проживало лишь 80 000 человек. Вместе с тем данные по числу жителей для Шанхая весьма непостоянны. В 1992 г. в муниципалитете насчитывалось 4,1 млн сельских жителей, а в 1994 г. — только 1,8 млн. В 1995 г. их число уменьшилось до 390 000. Это указывает на вероятность того, что цифры по сельским жителям весьма чувствительны к административным реклассификациям, а не к долгосрочной социально-экономической динамике, которая, как правило, вызывает изменения более постепенным образом.
3. Эта фраза об идентичности условий в Шанхае и в Кремниевой долине приведена в Pink (2005). Его мнение о свободе в Шанхае также изложено в его колонке в *New York Times* (Friedman, 1999).
4. Прежде всего, поскольку данные по ВВП являются явными ориентирами, по которым в китайской политической системе судят об эффективности работы должностных лиц, ими можно легко манипулировать. В 1990-х Шанхай был «лицом» китайского экономического прогресса, и вполне можно допустить, что данные по ВВП Шанхая формировали таким образом, чтобы обеспечить их соответствие его внешне впечатляющей панораме. Специалисты подозревают, что китайские данные подвергаются статистической фальсификации, однако готового решения для этой проблемы не существует. В приводимом ниже анализе я исхожу из того, что китайские данные точны; при этом я анализирую отдельные компоненты ВВП Шанхая, чтобы продемонстрировать отдельные тенденции в его экономике.

5. К примеру, в 1997 г. чистый национальный продукт Соединенных Штатов составил $7231 млрд. При этом оплата труда работников составила $4687 млрд, а доход собственников — $551 млрд. В китайских данных оплата труда работников и доход собственников объединены. Поэтому для того, чтобы сопоставить две страны, я сложил две статьи американских данных; на них приходится 72,4% чистого национального продукта.
6. Основная проблема заключается в том, что мы не знаем, относятся ли иностранные фирмы к категории фирм, контролируемых государством, так что может иметь место двойной учет.
7. Эта цитата приведена в Balls (2004).
8. Эта фраза Бенджамина Вуда приведена в Pocha (2006).
9. Данные взяты из Urban Social and Economic Survey Team (1991); Urban Social and Economic Survey Team (1997, 2003, 2005).
10. Следует отметить, что в официальных публикациях указывается весьма высокая норма сбережений. Тут можно сделать два предположения. Первое заключается в том, что большая часть сбережений в Шанхае приходится на госорганы и предприятия. Тогда это всего лишь активы в контексте доходного подхода к ВВП. Поскольку большую часть доходов получают предприятия и госорганы, они также имеют наибольшие права требования в отношении финансовых активов города. Второе предположение заключается в том, что некоторые учреждения, вероятно, записывают свои сбережения на физических лиц, что является распространенной практикой в Китае.
11. Это отмечается в исследовании ОЭСР (2003).
12. Данные по уровню занятости приводятся в различных изданиях ежегодника *China Statistical Yearbook*. В частности, в NBS (2005a) приводятся данные по уровню занятости с разбивкой по регионам.
13. Это узкое мерило имеет свои преимущества и недостатки по сравнению с нашим широким мерилом. Его основной недостаток заключается в том, что оно слишком узкое, а потому не отображает того, что происходит в частном секторе. Его основное преимущество — оно является более точным мерилом количества занятых в городских районах; с его помощью мы можем сравнивать Шанхай с другими регионами. Так как мы знаем, что частный сектор Шанхая недостаточно развит, мы можем использовать это мерило в качестве индикатора потенциального эффекта от подавления развития частного сектора, а не индикатора самого подавления.
14. См. веб-сайт со списком предварительно квалифицированных лекарственных препаратов, http://mednet3.who.int/prequal/, страница посещена 24 августа 2006 г.
15. См. интервью на веб-сайте информационного агентства Xinhuanet, http://news.xinhuanet.com/fortune/2006-08/07/content_4929294.htm, страница посещена 15 августа 2006 г.

16. Информация о китайских компаниях, котирующихся на NASDAQ, взята с нескольких веб-сайтов. См. http://tech.sina.com.cn/i/nasdaq.china.shtml и http://www.nasdaq.com/.
17. Я изучил несколько источников данных по патентам. Китайские данные по патентам, в отличие от экономических данных, довольно однородны по разным источникам, четко категоризированы и надлежащим образом определены. Данные по годовому количеству поданных патентных заявок и по годовому количеству выданных патентов опубликованы в ежегоднике *China Statistical Yearbook* за 1988–2006 гг. Помимо этого, я воспользовался двумя специальными публикациями по китайской науке и технологиям. Это NBS и Ministry of Science and Technology (1999 и 2002).
18. Все данные по патентам, приведенные в этом разделе, относятся к патентам, выданным резидентам. Китайские данные по патентам также включают патенты, выданные нерезидентам — иностранным фирмам или физическим лицам, работающим в Китае. Я их не учитываю — для целей иллюстрации «новизны» продуктов или технологий. Учитывание патентов, выданных нерезидентам, усложнило бы подсчеты количества патентов, потому как китайское законодательство не признает патенты, зарегистрированные за пределами Китая, и, соответственно, иностранным фирмам для обретения патентной защиты приходится регистрировать свои патенты в Китае. Таким образом, высокий уровень прямых иностранных инвестиций автоматически дает рост числа патентов, однако это необязательно означает изобретения новых продуктов или новых технологий.
19. Краткое описание основных особенностей китайской патентной системы приводится в Hu and Jefferson (2006).
20. Данные для 1981 г. взяты из NBS (1982, с. 443 и с. 454). В данных по количеству инженеров и ученых учитываются только те из них, которые работают в госпредприятиях. Правда, в 1981 г. практически все инженеры и ученые работали в госпредприятиях. Данные по количеству студентов колледжей совершенно не отображают всей разницы в плане уровня и качества человеческого капитала. В Шанхае есть университеты, входящие в число самых известных в Китае, как то Фудань и Цзяотун. Университет Чжэцзян, исторически сильный вуз, котируется не так высоко, как эти два шанхайских университета. Университет Сунь Яцэнь, что в Гуандуне, считается вузом второго уровня.
21. См. Li (2001).
22. Очень хорошее повествование о роли шанхайских промышленников в Гонконге приводится в Wong (1988).
23. Данных о том, что эта политика имела какие-либо реальные последствия, очень немного; имеются даже вопросы о направлении такой

поддержки. В рамках одного партнерского проекта администрация муниципалитета Шанхай возвела гостиницу в одном из самых живописных уголков провинции Юньнань для привлечения туристов, но большая часть прибыли направлялась в Шанхай (Saich, 2001, с. 151).

24. Батра, Кауфманн и Стоун (2003) подробно рассматривают проблемы, с которыми сталкиваются средние фирмы. Их информация основана на данных исследования, которым было охвачено 10 000 фирм в 81 стране мира. Согласно данным этого исследования, средние фирмы в условиях неблагоприятной деловой среды испытывают наибольшие сложности.
25. Данные взяты из NBS (2004a).
26. К примеру, Советский Союз составлял серьезную конкуренцию западным странам и даже превосходил их в таких сферах, как производство стали, машинное оборудование, синтетические материалы и микроэлектроника. Динамика, продемонстрированная Якопеттой, характерна для экономик с централизованным планированием. Когут и Цандер (2000), изучая компании Zeiss в Восточной Германии и в Западной Германии, установили, что их продукты сопоставимы в плане технологического совершенства. Разница между ними заключалась в том, что восточногерманская Zeiss не была самофинансируемой, а потому, когда в период экономических преобразований правительство Объединенной Германии перестало ее финансировать, она обанкротилась.
27. Да, население Шанхая (17 млн человек) гораздо меньше, чем население Чжэцзяна (45,7 млн человек) и Гуандуна (77,6 млн человек), однако если предположить, что патентование — это в основном городской вид деятельности, то разрыв в численности населения будет не таким большим. В 2004 г. городское население Шанхая составляло 14 млн человек, тогда как городское население Чжэцзяна — 37,7 млн, городское население Гуандуна — 64,9 млн. Но даже если делать поправку на численность населения, Шанхай все равно значительно менее инновационен, нежели Чжэцзян и Гуандун. По численности городского населения отношение Шанхай/Чжэцзян составляет 0,37, отношение Шанхай/Гуандун — 0,22; а по числу патентов, выданных физическим лицам, отношение Шанхай/Чжэцзян составляет 0,16, отношение Шанхай/Гуандун — 0,09. И это не говоря уже о том аргументе, что численность населения, вполне возможно, не имеет здесь большого значения, особенно с учетом географической мобильности талантов. Регионы с благоприятной средой могут привлекать более способных и инновационных людей, а регионы с ненадлежащей моделью политики могут только терять таких людей. Более значимым мерилом является общее количество выданных патентов, и по этому мерилу разрыв между Шанхаем и этими двумя предпринимательскими провинциями огромен.

28. Подробные данные по инвестициям в основные фонды по регионам приводятся в NBS (2005a).
29. В отчете Госсовета содержится подробная информация по ряду индивидуальных предприятий. Размах их деятельности был значительным. Один частный предприниматель успешно развивал такое направление деятельности, как снос зданий, а также выступал в качестве субподрядчика завода Shanghai Steel Factory. На постоянной основе в его фирме работали 28 человек, а в периоды загруженности работой число ее работников иногда превышало 100 человек. За два года акционерный капитал его предприятия вырос с 2000 до 440 000 юаней. Еще один частный предприниматель, специализировавшийся на строительстве зданий и сооружений, имел 120 работников. В 1985 г. объем продаж его фирмы составил 160 000 юаней.
30. Оба они получили инженерное образование и долгое время работали в технологической сфере, прежде чем стать руководителями Шанхая. Цзян до того, как возглавил Шанхай, был министром электронной промышленности, а Чжу работал в Государственной экономической комиссии — органе, ведавшем вопросами обновления технологической базы Китая.
31. Эта цитата приведена в Pocha (2006).
32. Это видение развития Шанхая было очерчено в речи Цзяна Цзэминя по случаю вступления в должность мэра Шанхая. См. Jiang Zemin (1988).
33. Вместе с тем воздействие этого изменения в правиле распределения налоговых поступлений на развитие частного сектора неоднозначно, когда частные предприятия не рассматривались как часть налоговой базы волости, и это смещает стимулы в сторону развития коллективных предприятий.
34. Администрация Шанхая обосновала эту программу как попытку избавиться от «районов-трущоб». Но логика указывает на несостоятельность этого обоснования. В 1997 г. в Шанхае насчитывалось около 4,8 млн семей. Переселение 541 400 семей означает, что в середине 1990-х 11% шанхайских семей жили в «трущобах».
35. Эти интервью проводились в 2007 г. с предпринимателями, юристами, специализирующимися на регистрационных нормах, и работниками Всекитайской федерации промышленности и торговли, организации, представляющей интересы предприятий частного сектора. Помимо этого, я также посетил несколько районных отделений шанхайского Бюро промышленности и торговли, органа, ведающего регистрацией и лицензированием фирм.
36. Данные по ВВП региона приводятся в NBS (2006c, с. 63–64).
37. Мы не приводим данные для 1980 года, поскольку в данных для этого года отсутствует разбивка по секторам. Национальное бюро статистики

фиксирует данные по доходу из расчета на душу населения, а мы используем данные по доходу, оцениваемые в денежном выражении. Национальное бюро статистики также собирает данные по совокупному доходу домохозяйства, который включает оценочную рыночную стоимость непроданной продукции. Использование дохода в денежном выражении сводит к минимуму потенциальные отклонения в методологиях оценки. Данные для Шанхая и Китая я привел к ценам 1978 г. при помощи индексов потребительских цен для Шанхая и Китая соответственно. Индекс потребительских цен для страны в целом приводится в NBS (2006c). Индекс потребительских цен для Шанхая я загрузил с веб-сайта администрации Шанхая, со страницы http://www.stats-sh.gov.cn/2003shtj/tjnj/nj05.htm?d1=2005tjnj/C0901.htm. Использование номинальных значений дает схожие результаты в плане тенденций.

38. См. news.sohu.com/20070301/n248423843.shtml86k, страница посещена 1 апреля 2007 г.
39. Из всех исследований частного сектора исследование собственных предприятий-1991 и исследование частного сектора-1995 — единственные, которыми охвачены и Шанхай, и Шэньчжэнь.
40. В 1990-х Шанхай был особой экономической зоной в том смысле, что он являлся особым реципиентом ресурсов правительства страны, а не первопроходцем в плане либерализации экономики. Пудун зависел от подачек правительства, тогда как четыре особые экономические зоны 1980-х функционировали на основе самофинансирования. В 1990 г. Чжу Жунцзи, тогдашний мэр Шанхая, заявил, что правительство дополнительно выделит 6,5 млрд юаней для поддержки развития Пудуна (Zhu Rongji, 1990). Это — единственное явное выделение средств правительством для поддержки Шанхая. В Шанхае находится большое количество госпредприятий, управляемых непосредственно правительством страны. До 2007 г. эти госпредприятия не выплачивали дивидендов правительству; они реинвестировали свои огромные монопольные прибыли. Многие из реинвестиций в Шанхай, по сути, являли собой трансферты из других регионов в Шанхай.
41. История с Чжаном Жункунем широко освещалась в китайских массмедиа, причем в самом Шанхае не так широко, как в других регионах страны. Что касается англоязычных источников, подробное описание этой истории приводится в McGregor (2006a).
42. После ареста Чэня Лянюя китайские массмедиа стали более подробно освещать случаи коррупции в Шанхае. В частности, журнал *Caijing* опубликовал ряд статей на эту тему.
43. Прежде всего мнение о «несправедливости» подкрепляется сравнением Шанхая с Гуандуном. Ширк (1982, с. 141) приводит следующий коммен-

тарий мэра Шанхая Вана Даоханя: «Конечно, мы отстаем от Гуандуна в плане реформ. Если бы центр предоставил нам такие же финансовые условия, что и Гуандуну, мы бы опережали его в плане реформ». В 1980-х правительство страны разрешило Гуандуну оставлять у себя большую часть собранных налогов, тогда как Шанхай большую часть налоговых поступлений должен был перечислять правительству (Oksenberg and Tong, 1991).

44. Между Шанхаем и Чжэцзяном разрыв в плане инвестиций еще более значительный. В 1986 г. ВВП Шанхая и ВВП Чжэцзяна были примерно одинаковыми (41 млрд и 48,5 млрд юаней соответственно). Но в период с 1986 по 1990 г. правительство инвестировало в Шанхай в 4,2 раза больше средств, чем в Чжэцзян.

Глава 5

1. Этот случай получил широкое освещение в китайской прессе. Ряд видных китайских правоведов и ученых-юристов выступили в защиту Цуя. Цуй получил мягкий по китайским меркам приговор: его приговорили к смертной казни условно. См. освещение в Nanfang Daily, на http://www.nanfangdaily.com.cn/zm/20070201/xw/fz/2007020100, страница посещена 16 июня 2007 г.
2. Этот материал взят из McMillan (2002). В основу повествования Макмиллана легла работа Клер Робинсон, ученого, специализирующегося на Африке.
3. Имеется множество сообщений об этом случае, в том числе http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2004-06/23/, страница посещена 15 мая 2007 г.
4. Эти цифры были приведены в издании China Youth Daily от 18 сентября 2007 г. и выложены на http://news.boxun.com/cgi-bin/news/gb.display/, страница посещена 19 сентября 2007 г.
5. Эта точка зрения широко распространена, несмотря на то, что системные данные, подтверждающие ее, отсутствуют. Подробно этот аспект рассматривается в Rodrik (2007).
6. Сен (1999, с. 44) приводит цитату из исследования Ананда и Равальона (1993), которое показывает, что развитие человека в его широком определении зависит не только от среднего дохода.
7. Девятилетнее обязательное образование предусматривает обучение в начальной школе и младшей средней школе; 12-летняя система предусматривает обучение в начальной школе, младшей средней школе и старшей средней школе.

8. Более подробное описание этого случая приводится на веб-сайте по вопросам образования в провинции Хэбэй. См. http://www.uedu.net/get/hebei/hebei.base/, страница посещена 20 ноября 2005 г.
9. Насколько мне известно, очень немногие специалисты изучали этот вопрос. Исключение — Нотон (2007, с. 195–196), который рассматривает его довольно подробно.
10. Название статьи — необычно откровенное: «Призрак неграмотности снова бродит по стране». И хотя на эту статью мало кто на Западе обратил внимание, министерство образования Китая отреагировало довольно жестко. Оно потребовало опубликовать опровержение, где говорилось, что 30 млн — это оценка ученых, а не официальная цифра.
11. Цифра 113,9 млн выведена на основе выборки, составлявшей 1,325% населения Китая.
12. См. заявление чиновника министерства образования, подтверждающее, что нынешний стандарт неграмотности — это, как и раньше, знание менее 1500 иероглифов.
13. Поскольку сельские домохозяйства также являются хозяйственными субъектами, для того, чтобы точно отобразить бремя для сельских домохозяйств, обусловленное ростом расходов на медицинское обслуживание и образование, нам нужно вычесть расходы на ресурсы для производства. Все делители, используемые при расчете долей, относятся к потребительским расходам.
14. Некоторые из результатов этого исследования приводятся на www.chinahexie.org/Article_Show.asp/Artic, страница посещена 25 сентября 2007 г.
15. В городском Китае положение дел было несколько лучше, но также имелись серьезные проблемы. Крах госпредприятий в конце 1990-х значительно усугубил проблему. Так, в городе Чжэньцзян более половины госпредприятий были не в состоянии возмещать своим работникам расходы на медицинское обслуживание в полном объеме по состоянию на конец 1990-х. (В городе Чжэньцзян, расположенном в богатой провинции Цзянсу, положение дел, вероятно, было лучше, чем в других регионах страны — в частности, в северо-восточном регионе страны, где масштабы краха госпредприятий были более значительными.) В целом, как отмечает Всемирный банк (World Bank, 2005b), процент возмещения расходов в Китае снижался в течение всех 1990-х.
16. Это государственная программа, финансируемая правительством страны, администрациями уездов и домохозяйствами в равных долях (10 юаней на участника) (World Bank, 2005b).
17. Чжао Цзыян стал ратовать за создание системы социальной защиты еще в 1984 г. В 1988 г. я принимал участие в исследовании Всемирного

банка на предмет потребности в системе социальной защиты в Китае и шагов по ее созданию. Этот проект был инициирован правительством Китая.

18. Результаты ряда исследований в этой сфере приводятся в Pei (2006, с. 172–173).
19. Большинство стандартных индикаторов развития здравоохранения в стране отображают положение дел на стороне предложения, а не на стороне спроса. К примеру, Всемирный банк сообщает, что в Китае в период с 1995 по 2000 г. количество врачей на 1000 человек составляло 1,7, а количество больничных коек на 1000 человек — 2,4. Если судить по этим показателям, в Китае дела в сфере здравоохранения обстоят лучше, чем в Малайзии (0,7 и 2,0), Таиланде (0,4 и 2,0) и Южной Корее (1,3 и 6,1).
20. Данные для 1980-х взяты из NBS (1993b, с. 802). Данные для других лет взяты из соответствующих ежегодников *China Statistical Yearbook*.
21. В этой книге я не рассматриваю отдельные общие моменты касательно данных по ВВП, как то то, что они не являются мерилом субъективного благосостояния людей, или то, что они не учитывают в достаточной степени внешние воздействия экономически выгодного производства, такие как загрязнение окружающей среды и истощение ресурсов. Я также не рассматриваю такой момент, как то, что данные по ВВП предоставляются должностными лицами местных органов власти, что китайские экономисты считают проблемой. Должностные лица местных органов власти могут занизить или завысить данные по ВВП в зависимости от своих стимулов. Некоторые ученые (Rawski, 2001b) сообщают о довольно серьезных несоответствиях в китайских данных по ВВП.
22. Принятая в Китае структура индекса потребительских цен уже подвергалась сомнению. Внеся некоторые коррективы в китайские индексы цен, Янг (2003) при помощи альтернативного набора дефляторов пересчитал темпы роста ВВП. Согласно его расчетам, среднегодовые темпы роста ВВП в период с 1978 по 1998 г. составили 7,4%, а не 9,1%. Основная проблема в отношении китайских дефляторов — это, как отмечает Янг, процедура, используемая для сбора данных. В большинстве стран данные по ценам собираются путем выборочного контроля. В Китае же фирмы сами предоставляют и номинальное, и постоянное значение выработки продукции, а статистики преобразуют эти данные в дефляторы цен. Некоторые предприятия зачастую предполагают равенство между номинальным и постоянным значением своей выработки, что означает, что значение предоставляемых дефляторов систематично преуменьшает истинную инфляцию и, таким образом, систематично преувеличивает реальный рост.

23. Темпы роста дохода домохозяйства по данным Национального бюро статистики выше, чем темпы роста дохода домохозяйства по данным Хана и Рискина (2005), результаты которых основаны на исследованиях на предмет дохода домохозяйства 1995 и 2002 гг. Хан и Рискин сами отмечают это различие и приписывают его расхождению между определением дохода Национального бюро статистики и определением дохода в рамках этих исследований на предмет дохода домохозяйства.
24. При толковании этого факта важно подчеркнуть некоторые моменты, связанные с данными. Это отношение приблизительно являет собою отношение оплаты труда к ВВП, рассчитанное на основе доходного подхода к ВВП. Мы не можем продемонстрировать это здесь в явной форме, однако кто-то может утверждать, что снижение отношения в 1990-х может отображать рост степени приватизации китайской экономики, если права требования домохозяйств в отношении корпоративных активов возрастали. Данное толкование неверно. Прежде всего это обоснование не увязывается с ростом отношения в 1980-х, когда частный сектор развивался быстрыми темпами.

    На самом деле, развитие частного сектора должно способствовать росту отношения, как это было в 1980-х. Это обусловлено тем, что данные исследований на предмет дохода домохозяйства включают доход собственников и доход с капитала (доход в форме процентов и доход с капитала). Так что, по крайней мере теоретически, снижение доли дохода в ВВП не связано с тем, что, возможно, все больше китайских домохозяйств управляли своим собственным предприятием или приобретали права требования в отношении корпоративного сектора (т. е. акции компаний). В той степени, в которой этот рост прав требования имеет важное значение, он уже полностью учитывается в данных по доходу домохозяйства.
25. Выведенный ими факт, что географические факторы обеспечивают 80% разницы, сформулирован без учета мигрантов. Когда же они учли мигрантов, значимость географических факторов снизилась до 21% (2002 г.). Проблема тут в том, что исследованием на предмет дохода домохозяйства 1995 г. мигранты охвачены не были, а потому мы не знаем, какая часть пояснения обусловлена миграцией в 1995 г. В любом случае эконометрических причин для роста значимости географических факторов нет, даже если миграция в явной форме не учитывается.
26. Хорошее повествование на эту тему приводится в Tanner (2004).
27. Подробности взяты из Pastor and Wise (1992), а также Wise (1994).
28. Подробная информация по этим мерилам приводится в NBS (2007a, с. 109 и с. 378–381).
29. Данные взяты из National Bureau of Statistics (1990).

30. Некоторые из этих промышленников широко известные в Китае люди. Жун Ижэнь, который управлял крупнейшей текстильной фабрикой Китая в 1930-х и 1940-х, был выходцем из Сучжоу. Ань Ван, который позже основал фирму Wang Computer в штате Массачусетс (США), был выходцем из Куньшаня, уезда неподалеку от Сучжоу. Чжоу Эньлай, премьер-министр коммунистического Китая в период с 1949 по 1976 г., родился в Цзянсу. Его заклятый враг, генералиссимус Чан Кайши, глава националистического правительства на материке и затем на Тайване, родился близ Нинбо, что в Чжэцзяне.
31. Статистические данные, связывающие эти аспекты двух провинций, я привел в других главах. Здесь же хотел бы сосредоточиться на описании этого набора расхождений.
32. Коррективы вносятся в китайские данные по ВВП, а не в индийские данные по ВВП, потому что официальные китайские данные по ВВП в 1970-х и 1980-х формировались в соответствии с процедурами, отличными от стандартных международных практик.
33. Данные по индексу человеческого развития можно загрузить с веб-сайта Программы развития ООН, http://www.undp.org.
34. Данные по социальному развитию в Китае и Индии содержатся в World Development Indicators, http://devdata.worldbank.org/dataonline.
35. Данные для Китая взяты из разных изданий ежегодника *China Statistical Yearbook*. Очень хороший источник данных для Индии — сайт www.indiastat.com. Страница с данными по транспортной инфраструктуре Индии посещена 1 мая 2006 г.
36. Данные есть на http://devdata.worldbank.org/dataonline.
37. См. World Bank (2001, с. 60–61).
38. Мерило, основанное на выработке, — это отношение выработки в трудоемких отраслях (отраслях с высоким удельным весом квалифицированных работников) к выработке в менее трудоемких отраслях (отраслях с невысоким удельным весом квалифицированных работников). Трудоемкие (нетрудоемкие) отрасли — это отрасли, значение трудоемкости для которых превышает (не превышает) медианное значение трудоемкости. Отрасли с высоким (невысоким) удельным весом квалифицированных работников определяются подобным образом. См. Kochhar et al. (2006).
39. Всемирный банк разработал и провел — совместно с организациями-партнерами — всемирное исследование деловых сред в 1999–2000 гг. Это исследование проводилось в 81 стране мира, им было охвачено 10 032 фирмы, функционировавших в этих странах. Целью исследования было собрать мнения владельцев фирм по различным аспектам деловой среды, в которой они осуществляют свою деятельность. Насколько известно автору, этот массив данных был использован в рамках

лишь двух исследований. Одно из них проводилось группой экономистов Всемирного банка с целью оценки деловой среды в разных странах мира (Batra, Kaufmann and Stone, 2003). Второе исследование сосредоточено на различиях в программном подходе к иностранным и отечественным фирмам (Huang, 2004). Важной особенностью всемирного исследования деловых сред является то, что акцент в рамках этого исследования делается на коммерческих предприятиях. Подавляющее большинство фирм, охваченных им, — частные. Лишь 12% фирм из выборки всемирного исследования деловых сред сообщили, что они частично принадлежат государству.

40. Следует отметить, что, согласно тому же исследованию, в Китае положение дел с нормативными актами в сфере труда и лицензирования гораздо лучше, чем в Индии.
41. Индия осуществила значимые финансовые реформы отчасти вынужденно. Страна в 1990 г. переживала *внешний* кризис — ее валютные резервы стремительно сокращались (был момент, когда их хватало на покрытие лишь двухмесячного объема импорта). Кризис рупии, как известно, вынудил правительство Индии обратиться в Международный валютный фонд, который в качестве одного из условий предоставления промежуточных кредитов назвал проведение финансовых реформ.
42. История Infosys подробно описывается в учебных пособиях ряда школ бизнеса. См. Kuemmerle (2004).
43. Более подробная информация есть на http://www.gcr.weforum.org/.
44. Эта фраза Дэна, адресованная Яну Шанкуню, тогдашнему президенту Китая, была произнесена накануне введения военного положения. Она приводится в Zhang, Nathan and Link (2001, с. 218).
45. Эти данные приводит один из лучших исследовательских журналов Китая. См. http://www.nfcmag.com/list-2.html, страница посещена 2 февраля 2008 г.
46. Пэй (2006, с. 28–29) резюмирует взгляды ряда китайских экономистов.
47. К примеру, Сакс, Варшни и Баджпай (1999) и Ахлувалиа (2002), сравнив темпы роста экспорта и притоки прямых иностранных инвестиций для Индии и для Китая, пришли к выводу, что более низкие показатели Индии обусловлены негибким трудовым законодательством, значительно более высокими тарифами, ограничениями для крупных фирм и барьерами входа. Экономисты-аналитики соглашаются с той точкой зрения, что экономические результаты Индии менее впечатляющи, чем экономические результаты Китая. Две статьи, опубликованные в журнале *The Economist* в 2003 и 2005 гг., хотя и не последовательны в аллегории с животными (в статье 2003 г. «тигром» именуется Индия, а в статье 2005-го — Китай), последовательны в своем заключении, что Китай существенно превзошел Индию. См. *The Economist* («The Tiger in

Front: India and China», 2005; «A Tiger Falling Behind a Dragon», 2003). Вместе с тем экономисты-аналитики недавно признали, что Индия демонстрирует очень неплохие показатели в абсолютном выражении, пусть и не такие впечатляющие, как Китай. Мартин Вульф, экономист, который ведет свою колонку в *Financial Times*, резюмирует этот «консенсус» следующей фразой: «Какое-то время она будет скорее Китаем, чем Индией». См. Wolf (2005).

48. Взято из World Bank (1989, с. 91).
49. Подробное повествование о прямых иностранных инвестициях в Индии в этот период приводится в Encarnation (1989).
50. К примеру, см. World Bank (1993), Stiglitz and Yusuf (2001) и Yusuf and Evenett (2002).
51. Нотон (2007, с. 144–145) отмечает, что отношение инвестиции/ВВП для сегодняшнего Китая подобно отношению инвестиции/ВВП для Японии 1970-х и для Южной Кореи 1990-х.
52. Данные для Восточной Азии, приводимые в этом разделе, взяты из Wade (1990), Lee (1996) и Campos and Root (1996).
53. Некоторые аналитики утверждают, что китайские данные по ВВП не полностью учитывают сектор обслуживания и, соответственно, могут завышать отношение инвестиции/ВВП. Все цифры, которые приводятся в этом тексте, основаны на пересмотренных данных по ВВП, которые полностью учитывают частный сектор обслуживания.
54. Данные о доле предприятий с иностранными инвестициями в произведенной экспортной продукции для Тайваня взяты из Ranis and Schive (1985).
55. См. World Bank (1993) и Campos and Root (1996).
56. См. Yergin and Stanislaw (1998, с. 179). В Тайване, конечно же, существует государственная форма собственности, но даже согласно повествованию, авторы которого являются приверженцами весомой роли государства в экономике, государственная форма собственности в Тайване, похоже, была ограничена главным образом сферой научно-исследовательской деятельности, а не сферой производства. Роль государства заключалась в «запуске» предприятий, а не в активном управлении ими (Amsden and Chu, 2003, с. 86–88).
57. Разные исследования и источники дают разные значения коэффициента Джини, но схожую картину их изменения со временем. См. Haggard (1990), World Bank (1993) и Asian Development Bank (1995).
58. Основная информация об этих повышениях зарплат приводится в сообщении на http://finance.sina.com.cn/g/20011105/125514.html, страница посещена 5 октября 2007 г.
59. Информация о прожиточном минимуме опубликована в NBS (2007b, с. 43). В Китае его называют «стандартом абсолютной бедности».

60. См. http://news.sina.com.cn/c/2007-11-01/110414212069.shtml, страница посещена 4 ноября 2007 г.
61. Данные Ли приводятся на http://www.p5w.net/newfortune/index.htm, страница посещена 20 октября 2007 г.
62. См. на www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=5411325, страница посещена 23 июля 2007 г., а также в Dean (2006).
63. В China Digital Times на http://chinadigitaltimes.net/ есть специальный раздел, посвященный принудительным выселениям в Китае.
64. Цитата приводится в Yergin and Stanislaw (1998, с. 130).
65. См. более ранние исследования на предмет совокупной производительности факторов производства для китайской экономики (Chen, Wang, Zheng, Jefferson and Rawski, 1988; Borensztein and Ostry, 1996).
66. Ван и Мэн (2001) приводят несколько иные данные: в период с 1992 по 1997 г. темпы роста совокупной производительности факторов производства составляли в среднем 7,3%, а в период с 1978 по 1991 г. — всего 2,5%. Правда, сами авторы ставят под сомнение первую цифру, потому как они не могут установить источники столь существенного увеличения темпов роста совокупной производительности факторов производства. Новый для 1990-х фактор, иностранные инвестиции, похоже, незначительно коррелируется с ростом совокупной производительности факторов производства, что позволяет авторам заключить, что «добавочные 4,8% роста совокупной производительности факторов производства в период с 1992 по 1997 г., похоже, являют собой статистическую погрешность».
67. XVII съезд партии и доклад Ху широко освещены на http://xinhuanet.org.
68. Комментарий Гринспена в отношении китайского фондового рынка был распространен информационным агентством Bloomberg и воспроизведен в China Daily. См. http://bbs.chinadaily.com.cn/redirect.php?gid=2&tid=5833208&goto=lastpost, страница посещена 2 ноября 2007 г.

ISBN 978-5-9614-1345-8